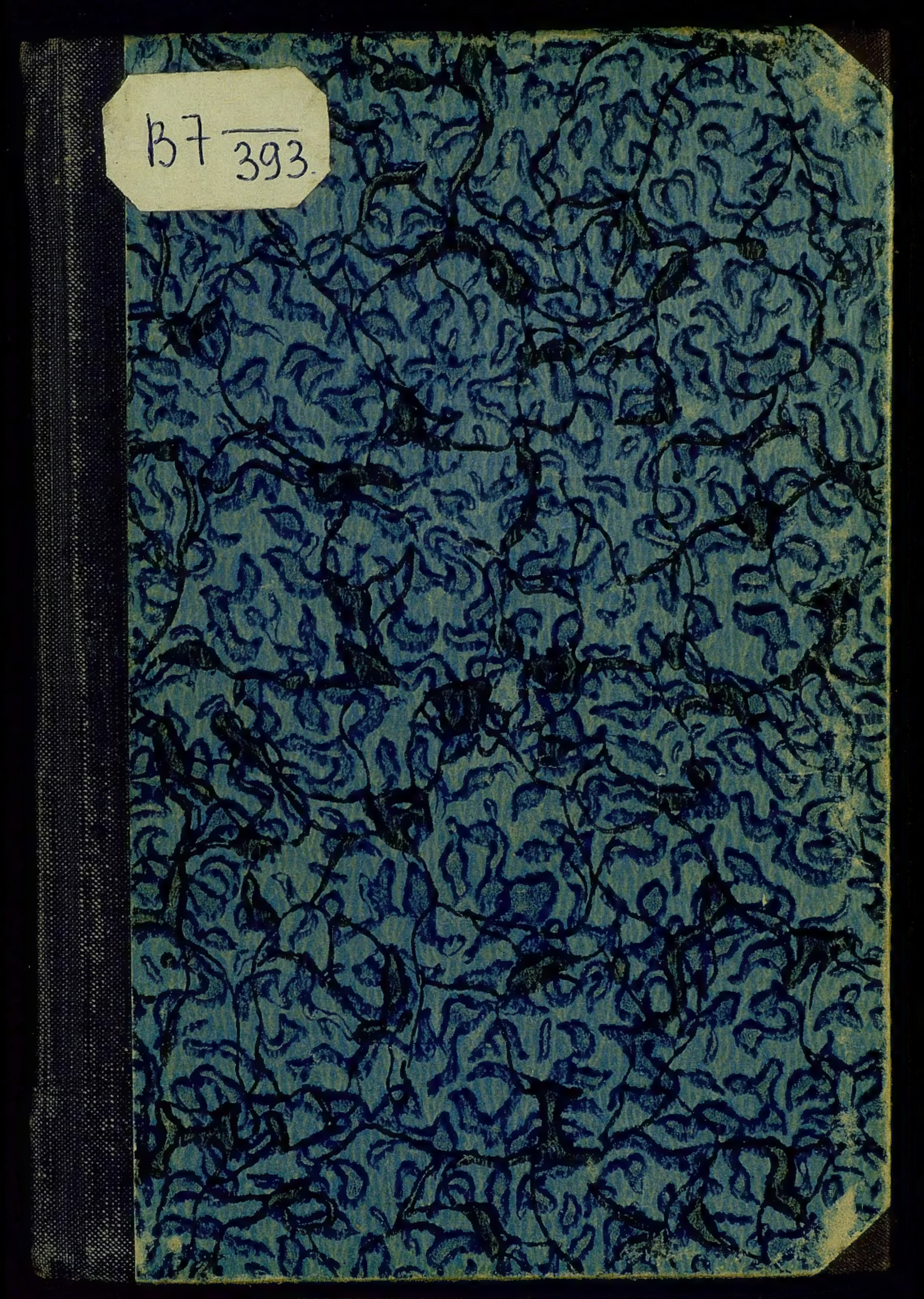
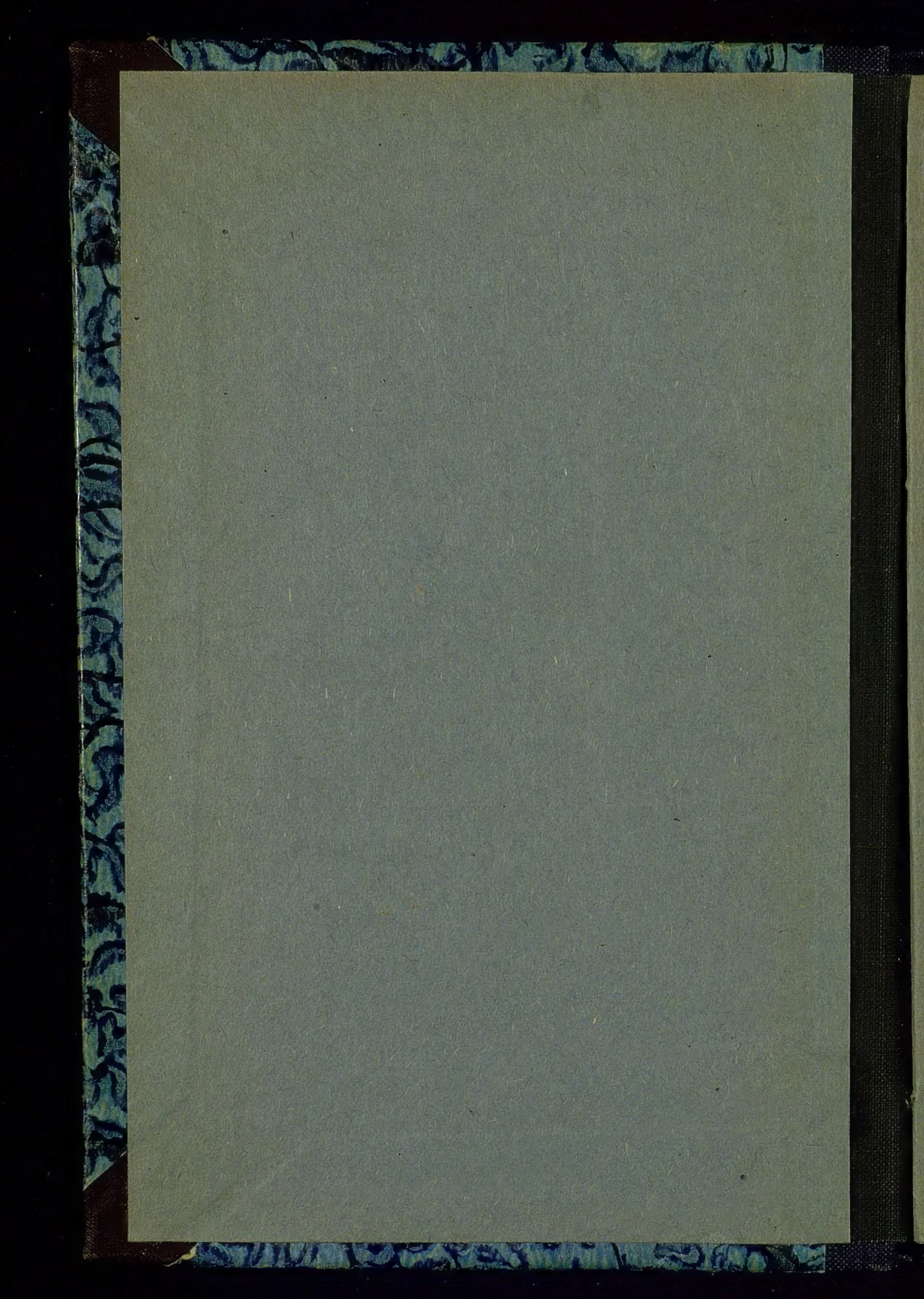
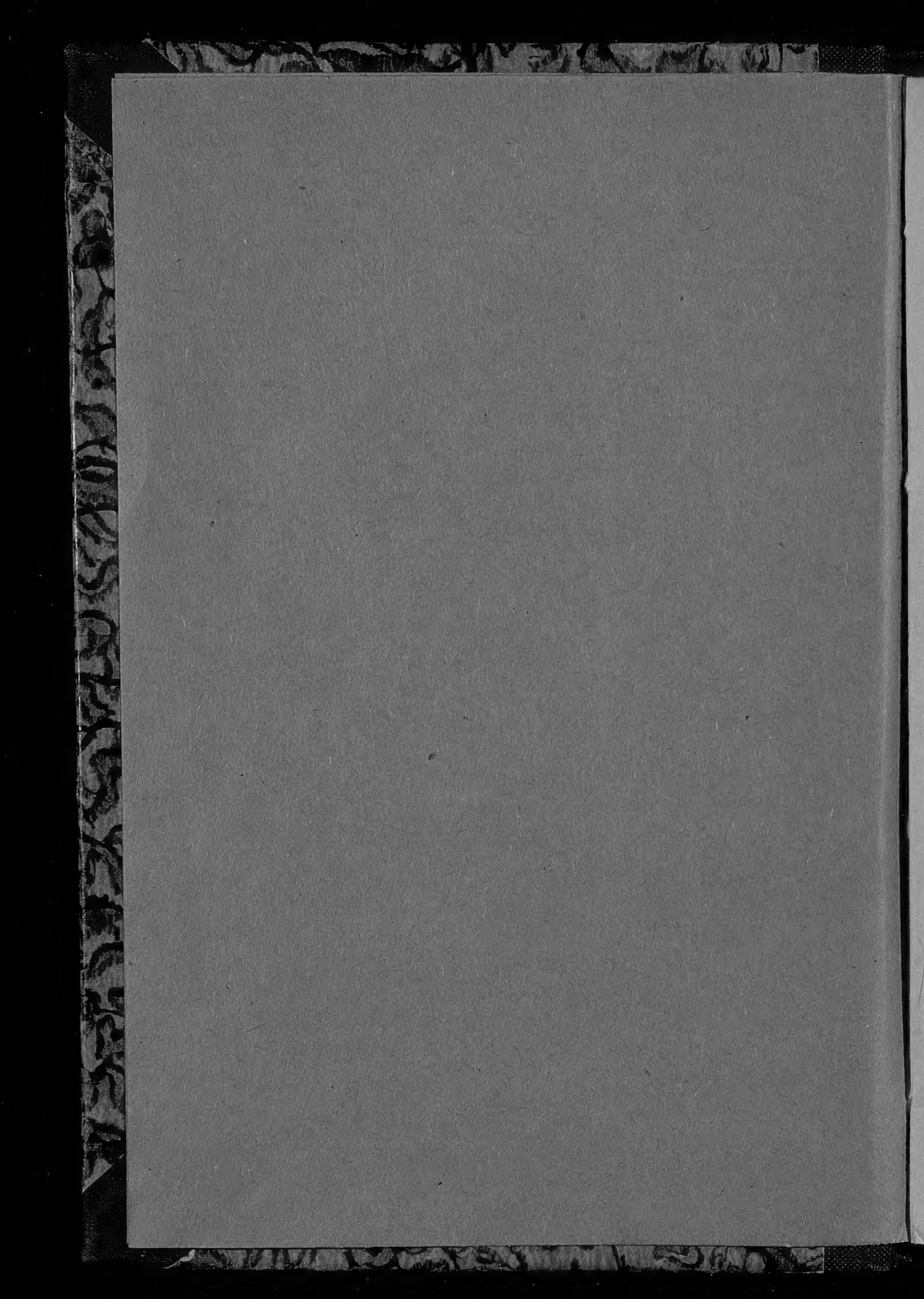




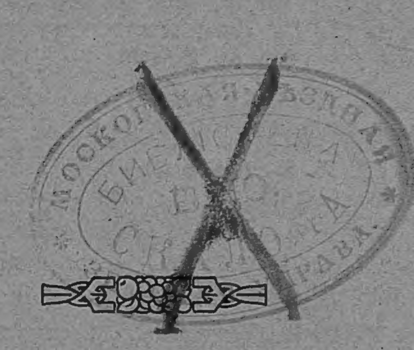


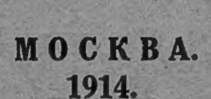
I. М. Гольдштейнъ.

Германскiе синдикаты

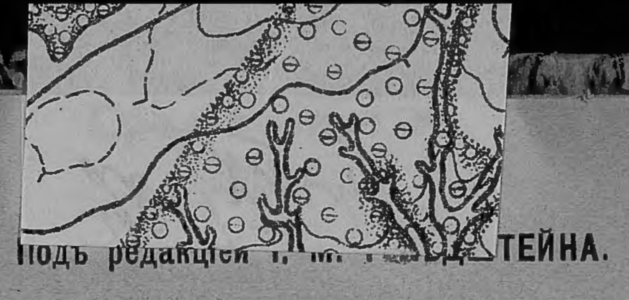
и

русскiй экспортъ.





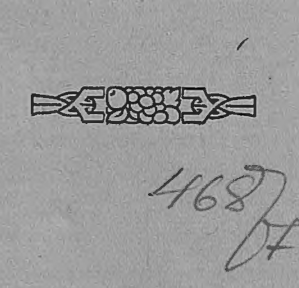
МОСКВА.
1914.



І. М. Гольдштейнъ.

Германскіе синдикаты и русскій экспортъ.







МОСКВА.
1914.





МОСКВА—1914.
Товарищество ТИПОГРАФІИ А. И. МАМОНТОВА,
Арбатская пл., Филипповскій пер., д. № 11.

ПРЕДИСЛОВІЕ.

Вопросъ о форсированіи экспорта синдикатами давно уже привлекаетъ къ себѣ вниманіе какъ непосредственно заинтересованныхъ сторонъ, такъ и правительствъ всѣхъ культурныхъ странъ.

Особенное значеніе этотъ вопросъ получилъ, однако, съ 1902 г., когда — вслѣдъ за оффиціальной нотой по поводу дополнительнаго обложенія экспорта русскаго сахара въ связи съ брюссельской конвенціей — наше Министерство Финансовъ въ рядѣ статей, помѣщенныхъ въ „Торгово-Промышленной Газетѣ" и въ „Вѣстникѣ Финансовъ", вполнѣ правильно указало *на систематическіе обходы торговыхъ договоровъ*, практикуемые иностранными, и въ *особенности германскими синдикатами*, при помощи выдачи вывозныхъ премій.

Съ этого момента вопросъ о борьбѣ съ злоупотребленіями синдикатовъ въ данной области сдѣлался одной изъ наиболѣе обсуждаемыхъ проблемъ торговой политики всѣхъ культурныхъ странъ, давъ толчокъ къ цѣлому ряду чрезвычайно важныхъ правительственныхъ и частныхъ мѣропріятій.

Задачами, которыя поставилъ себѣ, въ связи съ вопросомъ о возобновленіи торговаго договора съ Германіей, на кіевскомъ экспортномъ съѣздѣ авторъ, были:

во-1-хъ, характеристика различныхъ способовъ примѣненія системы форсированія дешеваго экспорта германскими синдикатами при помощи выдачи тайныхъ или явныхъ вывозныхъ премій и другихъ мѣропріятій;

во-2-хъ, выясненіе результатовъ примѣненія такой тактики съ точки зрѣнія интересовъ русскаго экспорта вообще и пересмотра ставокъ русскаго

таможеннаго тарифа при возобновленіи торговаго договора съ Германіей въ частности;

въ-3-хъ, характеристика мѣропріятій, для борьбы съ обходомъ основныхъ предпосылокъ заключаемыхъ торговыхъ договоровъ, проявляющимся въ выплатѣ синдикатами вывозныхъ премій.

Исходя изъ основной точки зрѣнія: необходимости для Россіи развивать свои торговыя сношенія *съ возможно большимъ числомъ странъ*, авторъ считаетъ тактику германскихъ синдикатовъ чрезвычайно опасной для Россіи, такъ какъ, благодаря ей, Германія *монополизируетъ* русскій рынокъ, легко вытѣсняя соотвѣтствующія издѣлія Англіи, Бельгіи, Швейцаріи, Голландіи, Даніи, Норвегіи и многихъ другихъ странъ, синдикаты которыхъ, если они вообще имѣются, слишкомъ слабы, чтобы выплачивать такія высокія вывозныя преміи, какъ это дѣлаютъ германскіе синдикаты.

Такая тактика германскихъ синдикатовъ тѣмъ опаснѣе для Россіи, что, вытѣсняя другія страны съ русскаго рынка, Германія способствуетъ этимъ самымъ образованію чрезвычайно высокаго уровня фрахтовъ для нашего морского экспорта въ другія страны, упрочивая этимъ монопольное положеніе Германіи и въ русскомъ экспортѣ.

Новѣйшее законодательство нѣкоторыхъ странъ, вступившихъ на путь борьбы съ форсированіемъ экспорта синдикатами, заслуживаетъ поэтому, по моему мнѣнію, самаго внимательнаго изученія со стороны заинтересованныхъ лицъ, правительства и нашихъ законодательныхъ учрежденій.

Въ этомъ смыслѣ единогласно высказался и кіевскій экспортный съѣздъ, на которомъ мнѣ пришлось выступить съ этимъ докладомъ.

I. М. Гольдштейнъ.

Москва,
въ февралѣ 1914 г.

ГЛАВА I.

Дешевыя продажи за границу въ прежнія эпохи и въ настоящее время и отношеніе къ нимъ промышленниковъ и общественнаго мнѣнія. Форсированіе экспорта какъ массовое явленіе въ жизни современной Германіи. Дешевыя продажи за границу рельсовъ. Дешевыя продажи за границу угля и кокса и расходы синдикатовъ на выплату вывозныхъ премій. Новѣйшія мѣропріятія угольнаго синдиката для усиленія экспорта. Форсированіе экспорта чугуна и полупродукта.—Стальной синдикатъ и покровительствуемое имъ форсированіе экспорта по дешевымъ цѣнамъ при помощи заграничныхъ агентуръ.—Форсированіе экспорта проволоки, проволочныхъ штифтовъ, листового, углового и другихъ сортовъ желѣза, желѣзныхъ и стальныхъ трубъ и другихъ желѣзныхъ и стальныхъ издѣлій. Центральное бюро германскихъ синдикатовъ для выдачи премій при экспортѣ.—Форсированіе экспорта бумаги, хлопчато-бумажной пряжи, джута, сахара, спирта и т. д.

Продажа по дешевымъ цѣнамъ за-границу—при искусственномъ поддерживаніи высокаго уровня цѣнъ на внутреннихъ рынкахъ—далеко не новое явленіе [1]). Примѣненіе этой тактики было знакомо уже Адаму Смиту, который сообщаетъ, о томъ, что онъ зналъ многихъ предпринимателей «создавшихъ соглашенія въ цѣляхъ выплаты премій изъ собственнаго кармана за экспортъ

---

[1]) Относительно подробностей см. мой трудъ: „Синдикаты и тресты и современная экономическая политика“. 2-ое изданіе. Москва, 1912.

извѣстной части ихъ производства за-границу. Это средство оказалось настолько удачнымъ, что, несмотря на крупное увеличеніе производства (а слѣдовательно, и уменьшеніе издержекъ на единицу продукта), цѣна ихъ товаровъ на внутреннемъ рынкѣ, болѣе, чѣмъ удвоилась» [1]).

О такихъ дешевыхъ продажахъ повѣтствуетъ въ своемъ трудѣ «Die Grundlagen der Socialwissenschaft», появившемся въ 1860 г., и Carey, указывая на то, что англичане уже въ XVIII столѣтіи часто продавали свои товары за-границу дешевле, чѣмъ на внутреннихъ рынкахъ, чтобы сдѣлать невозможнымъ возникновеніе конкурирующихъ предпріятій въ другихъ странахъ. Извѣстный парламентскій дѣятель Brougham заявилъ даже по этому поводу, нисколько не стѣсняясь, въ 1815 г., что Англія въ состояніи вынести на своихъ плечахъ кое-какія потери при вывозѣ своихъ товаровъ, если ей только удастся *искоренить зачатки иностранной промышленности* [2]).

Въ свое время германскіе промышленники очень возмущались такой тактикой англичанъ. Въ новѣйшее же время нѣмцы сами систематически примѣняютъ эту систему. Это рѣзко сказалось, между прочимъ, въ сообщеніяхъ генеральнаго секретаря германскихъ желѣзозаводчиковъ — Bueck'a, открыто заявившаго въ засѣ-

---

[1]) Ср. Adam Smith, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, изд. Edwin Cannan'a, томъ II, книга 4, глава V, стр. 19.

[2]) Ср. Martin, Die Eisenindustrie, стр. 171.

даніяхъ германской картельной анкеты по поводу дешевыхъ продажъ за-границу, *«что всякій, идущій на иностранные рынки, долженъ нападать, и что, только нападая, можно побѣдить».*

Особенно интересными являются при характеристикѣ исторіи этого вопроса два обстоятельства. Во-1-хъ, тотъ фактъ, что въ такихъ дешевыхъ продажахъ за-границу участвовали не только частныя фирмы Германіи, наивысшимъ закономъ для которыхъ всегда является получка наибольшей прибыли, но даже и предпріятія, принадлежавшія государству. Эта мѣра примѣнялась, напр., въ 1892 г. прусскимъ фискомъ, который, отказавшись въ іюнѣ 1892 г. понизить цѣны на уголь для рейнскихъ промышленниковъ, въ концѣ того же года продалъ на 2 марки съ тонны дешевле большія партіи угля конкурирующимъ съ Германіей заводчикамъ французскаго департамента Haute-Marne. Ту же тактику управленіе принадлежащихъ государству копей Пруссіи очень часто примѣняло по отношенію къ нѣкоторымъ сортамъ угля, сбываемымъ въ Швейцарію [1]).

Еще болѣе важнымъ моментомъ является то обстоятельство, что бывшія прежде сравнительно *рѣдкимъ* явленіемъ и производившіяся при томъ лишь въ сравнительно *небольшихъ* количествахъ дешевыя продажи за-границу получили за послѣднія десятилѣтія *массовой* характеръ въ зависимости отъ появленія въ большинствѣ отра-

---

[1]) Ср. Vogelstein, Die Industrie der Rheinprovinz, стр. 59.

слей промышленности Германіи болѣе или менѣе прочно организованныхъ синдикатовъ.

Дешевыя продажи за-границу не разъ уже обращали поэтому на себя вниманіе общественнаго мнѣнія и вызывали даже бурныя пренія въ парламентахъ. Такъ, напр., уже въ 1879 г. Евгеній Рихтеръ указывалъ въ рейхстагѣ на то, что не только рельсопрокатные заводы, но и предпріятія, выдѣлывающія локомотивы и вагоны, составили картели и продаютъ свои издѣлія за-границу по значительно болѣе дешевымъ цѣнамъ, чѣмъ на внутреннихъ рынкахъ. Рихтеръ констатировалъ при этомъ, что рейнскіе заводы продавали рельсы голландскимъ желѣзнымъ дорогамъ по 100 марокъ за тонну, тогда какъ съ Рейнско-Везерской желѣзной дороги они требовали 180 марокъ. Въ засѣданіи 16 мая 1879 г. и членъ германскаго парламента Штуммъ, самъ владѣвшій большими заводами, долженъ былъ признать, что разница въ цѣнахъ за нѣмецкіе рельсы на внутреннихъ и иностранныхъ рынкахъ достигаетъ иногда 40—50 марокъ съ тонны[1]). Такимъ образомъ, даже по даннымъ самихъ промышленниковъ, германскіе синдикаты продавали рельсы за-границу на 30—40% дешевле, чѣмъ на внутреннемъ рынкѣ.

Крайне характерно при этомъ, что и сами владѣльцы рельсопрокатныхъ заводовъ,—а рельсы принадлежали къ числу продуктовъ, по поводу которыхъ такія жалобы стали очень давно

---

[1]) Ср. Martin, Die Eisenindustrie etc., стр. 172.

раздаваться [1]),— не считали тогда еще такое положеніе вещей *«нормальнымъ»*. По крайней мѣрѣ, одинъ изъ главныхъ вождей сторонниковъ высокаго протекціонизма, цитированный выше владѣлецъ большихъ желѣзопрокатныхъ заводовъ — Штуммъ, заявилъ тогда, въ отвѣтъ на обвиненія Рихтера, что такія дешевыя продажи за-границу являются результатомъ печальнаго положенія промышленности, и что онъ самъ станетъ *порицать* такую тактику, если германской рельсопрокатной промышленности будетъ даровано достаточное таможенное покровительство.

Желаніе рельсопрокатныхъ заводовъ было, какъ извѣстно, исполнено, и дарованная имъ таможенная ставка въ 25 мар. съ тонны, равнявшаяся въ среднемъ приблизительно 25% стоимости этихъ издѣлій, скоро привела къ тому, что, за рѣдкими исключеніями, ввозъ рельсовъ въ Германію былъ крайне ничтожнымъ. Несмотря на это, синдикатъ рельсопрокатныхъ заводовъ, *въ противовѣсъ завѣреніямъ Штумма*, не прекратилъ, однако, дешевыхъ продажъ за-границу. Сравнивая, англійскія цѣны, публикуемыя лондонскимъ «Economist'омъ», съ цѣнами на германскихъ рынкахъ, можно, напримѣръ, установить фактъ, что цѣны рейнско-вестфальскихъ рельсо-

---

[1]) Продажи рельсовъ по дешевымъ цѣнамъ за границу наблюдались въ Германіи уже въ 60-хъ гг., а именно, со времени основанія въ 1864 г. такъ-называемой „рельсовой конвенціи“ (одного изъ самыхъ старыхъ германскихъ картелей), цѣлью которой было устраненіе конкуренціи при поставкѣ рельсовъ на внутреннихъ рынкахъ.

выхъ заводовъ были, въ общемъ, начиная съ 1890 г., на 30—35 марокъ выше цѣнъ стальныхъ рельсовъ въ Лондонѣ. Иногда же разница бывала еще больше, достигая 54 марокъ. Синдикатъ выбрасывалъ, такимъ образомъ, рельсы на заграничные рынки, по цѣнамъ на **40%** ниже цѣнъ въ Пруссіи [1]).

Очень давно дешевыя продажи за-границу практикуются затѣмъ угольными синдикатами Германіи. Такъ, напримѣръ, одна большая иностранная желѣзнодорожная компанія получила въ 1901 г. уголь отъ рейнско-вестфальскаго угольнаго синдиката на 8 франковъ съ тонны дешевле, чѣмъ ей приходилось платить во второй половинѣ 1900 г., тогда какъ на внутреннихъ рынкахъ пониженія цѣнъ еще не послѣдовало. Такой же контрактъ по дешевымъ цѣнамъ былъ заключенъ затѣмъ съ нѣкоторыми желѣзными дорогами Швейцаріи. Да и вообще нѣмецкій уголь продавался въ это время въ Швейцаріи, по сообщеніямъ нѣкоторыхъ изслѣдователей, по такимъ низкимъ цѣнамъ, что лежавшие недалеко отъ швейцарской границы нѣмецкіе заводы находили для себя выгоднымъ покупать свой уголь въ Швейцаріи [2]).

Несмотря на дешевыя цѣны, качество экспортируемаго за-границу угля было, однако, зна-

---

[1]) Ср. Vogelstein, Die Industrie der Rheinprovinz, стр. 73 и Kestner, Die deutschen Eisenzölle, стр. 27.

[2]) Ср. Dönges, Die handelspolitische Bedeutung der Ausfuhrprämien, стр. 120 и слѣд.

чительно выше марокъ, продававшихся на внутреннихъ рынкахъ [1]).

Что касается суммъ, израсходованныхъ рейнско - вестфальскимъ синдикатомъ на выплату всякаго рода вывозныхъ премій, то уже за первые 5 мѣсяцевъ своей дѣятельности (съ 1-го августа по декабрь 1893 г.) угольный синдикатъ выплатилъ для этой цѣли цѣлыхъ 644.000 марокъ.

Съ дальнѣйшимъ развитіемъ дѣятельности синдиката суммы эти быстро повышались, достигнувъ въ 1897 г., по подсчетамъ Фогельштейна [2]), приблизительно 17 милл. марокъ; часть этихъ суммъ затрачивалась на вытѣсненіе англійской и австрійской конкуренціи съ такъ называемыхъ «*спорныхъ*» рынковъ въ самой Германіи, часть же на непосредственную выдачу прямыхъ и косвенныхъ вывозныхъ премій. Необходимыя для выплаты этихъ премій средства взыскивались при помощи процентнаго обложенія стоимости сбыта синдиката (такъ называемой «Umlage»), причемъ размѣры этого обложенія, въ зависи-

---

[1]) Ср. по этому поводу сообщенія Винкельмана (Kontr. Verh. 2. Heft, стр. 425) и цитируемые Раффаловичемъ отчеты французскихъ консуловъ, изъ которыхъ видно, что экспортировавшійся уголь долженъ былъ быть лучше уже потому, что синдикатамъ приходится гарантировать его качество, тогда какъ—при продажахъ на внутреннихъ рынкахъ—они систематически отказывались отъ внесенія въ контракты такихъ гарантирующихъ качество пунктовъ. Ср. The Export Policy of Foreign Trusts, стр. 299.

[2]) Ср. Vogelstein, Die Industrie des Rheinprovinz, стр. 77.

мости отъ вѣроятной величины расходовъ на вышеназванныя цѣли, часто мѣнялись.

Примѣняя тѣ же пріемы подсчетовъ, можно установить, что, напр., въ 1904 г. имѣвшіяся въ распоряженіи угольнаго синдиката суммы, которыя могли быть израсходованы для вышеназванныхъ цѣлей, должны были равняться приблизительно 20 милл. марокъ. Къ этому нужно прибавить дальнѣйшіе 7—8 милл., затраченныхъ для тѣхъ же цѣлей слившимся съ конца 1903 г. съ угольнымъ синдикатомъ—вестфальскимъ коксовымъ синдикатомъ.

Какія громадныя количества вывозились по пониженнымъ цѣнамъ за-границу рейнско-вестфальскимъ угольнымъ синдикатомъ за послѣдніе годы, видно изъ слѣдующихъ сопоставленій о размѣрахъ его вывоза съ 1908 по 1911 гг. Этотъ экспортъ исчислялся [1]):

въ тоннахъ.

Годы.	Уголь.	Коксъ	Брикеты.	Весь экспортъ, перечисленный въ уголь [2])
1908	9.018.000	2.746.000	726.000	13.207.000
1909	10.766.000	2.909.000	803,000	15.234.000
1910	11.926.000	3.493.000	1210.000	17.518.000
1911	13.088.000	3.677.000	1579.000	19.355.000
	+45%	+34%	+117%	+47%

[1]) Ср. „Berliner Jahrbuch für Handel und Industrie“ за 1912 г., Томъ I, стр. 144 и слѣд.

[2]) Брикеты=92% угля; изъ тонны угля получаются 780 килограммовъ кокса.

Весь экспортъ угля, кокса и брикетовъ рейнско-вестфальскаго синдиката въ Россію исчислялся, по даннымъ указаннаго источника, въ 1910 г. въ 13,8 а въ 1911 году въ 19,3 милл. пудовъ, что соотвѣтствуетъ увеличенію на цѣлыхъ 40%.

Достигалось это грандіозное форсированіе экспорта, главнымъ образомъ, при помощи выплаты вывозныхъ премій, для чего синдикату приходилось систематически взвинчивать обложеніе (Umlage). Какъ быстро росло послѣднее, видно изъ слѣдующихъ данныхъ [1]):

Обложеніе

Годы.	Угля четверти года.				Кокса четверти года.				Брикетовъ четверти года.			
	1-ая	2-ая	3-тья	4-ая	1-ая	2-ая	3-тья	4-ая	1-ая	2-ая	3-тья	4-ая
1901	3	3	3	6	3	3	3	3 и 0	1	1	1	1
1902	6	6	6	6	3	3	3	6—7	2	3	4	4
1903	6	6	6	6	5½	5½	6	6	4	4	6	6
1904	6	6	6	6	6	6	6	8	6	4	4	4
1905	6	6	8	8	8	8	11	11	3	3	4	4
1906	6½	6	6	7	9	9	9	7	4	4	4	4
1907	7	7	7	7	7	4	4	4	4	4	4	4
1908	7	7	7	7	5	5	7	7	4	4	3	4
1909	8	8—9	9	9	8	8	8	8	5	5	5	5
1910	9	9	10	10	7	7	7	7	5	5	7	9
1911	12	12	12	12	7	7	7	7	9	9—12	12	12

Послѣ кратковременнаго пониженія обложенія въ цѣляхъ форсированія экспорта, вызваннаго

[1]) Ср. Berliner Jahrbuch für Handel und Industrie за 1912 г., I. Band, стр. 140.

блестящимъ положенiемъ промышленности въ 1912 и въ первой части 1913 г. [1]), рейнско-вестфальскому угольному синдикату приходится теперь снова возвратиться къ повышенному обложенiю, т. к. ухудшенiе конъюнктуры, вызвавшее сокращенiе спроса на внутреннемъ рынкѣ, требуетъ усиленнаго форсированiя экспорта.

Какъ сильно возрасли при этомъ суммы, имѣвшiяся у синдиката для форсированiя экспорта, видно затѣмъ еще изъ того факта, что подлежащiй обложенiю сбытъ синдиката возросъ съ 1905 по 1912 г. почти на **40%**.

Въ заключенiе остается отмѣтить, что наблюдавшееся за послѣднее десятилѣтiе увеличенiе экспорта по дешевымъ цѣнамъ, какъ германскаго угля, такъ и кокса [2]), несомнѣнно должно будетъ расти дальше еще и по другимъ причинамъ.

А именно, въ виду того обстоятельства, что угольные синдикаты—въ союзѣ съ цѣлымъ рядомъ крупныхъ торговыхъ фирмъ—стали быстро увеличивать число всякаго рода складовъ своихъ продуктовъ въ важнѣйшихъ иностранныхъ портахъ и промышленныхъ центрахъ.

---

[1]) Съ апрѣля по декабрь 1912 обложенiе равнялось для угля и брикетовъ 9%, а для кокса 7, съ января по iюнь 1913 г. для угля и брикетовъ 7%, а для кокса съ января по мартъ 5% и съ апрѣля по iюнь 3%.

[2]) Уже въ 1905 году экспортъ рейнско-вестфальскаго угольнаго синдиката охватывалъ—помимо $1/5$ всего его сбыта угля—свыше $1/3$ всего сбываемаго имъ кокса. Ср. W. Morgenroth, Die Exportpolitik der Kartelle, стр. 82 и 87.

форсированіемъ экспорта въ интересахъ рейнско-вестфальскаго угольнаго синдиката занимается, напримѣръ, «Vereinigung Schweizerischer Kohlenfirmen für den Absatz der Ruhrprodukte in der Schweiz», основанная съ санкціей синдиката [2]). Конкурируя съ англичанами и бельгійцами, синдикатъ сталъ продавать, затѣмъ, при помощи своихъ конторъ, по пониженнымъ цѣнамъ громадныя партіи угля въ Голландію. При помощи этихъ организацій, германскій коксъ сталъ появляться, наконецъ, въ большихъ количествахъ и въ Англіи, и притомъ даже въ такихъ частяхъ этой страны, въ которыя онъ до сихъ поръ никогда еще не проникалъ.

Въ маѣ 1908 года такая же контора въ цѣляхъ форсированія экспорта угля была открыта синдикатомъ въ Парижѣ, а въ ноябрѣ 1908 г. въ Роттердамѣ. Еще раньше, а именно съ февраля 1908 г., сталъ работать принадлежащій синдикату заводъ, выдѣлывающій брикеты спеціально для экспорта.

Какъ низки были, благодаря всему этому, экспортныя цѣны, видно изъ слѣдующихъ фактовъ. 6 февраля 1909 г. въ германскомъ рейхстагѣ обсуждался вопросъ о продажѣ синдикатомъ 15.000 тоннъ угля франко-Роттердамъ по 8 шилл. за тонну одной французской желѣзной дорогѣ, что соотвѣтствовало цѣнѣ loco копи въ 6 марокъ съ тонны. Въ половинѣ же

---

[1]) Ср. офиціозную замѣтку въ „Neue Zürcher Zeitung“ отъ 28 апрѣля 1905 года.

марта 1909 г. во Францію была продана большая партія угля по 15 фр. 50 сант. съ тонны, что, по выключеніи расходовъ на фрахты, уплату пошлинъ и т. д., соотвѣтствовало цѣнѣ въ 5,21 марки loco копи, тогда какъ соотвѣтствующая цѣна для германскихъ потребителей равнялась 10½ маркамъ, т.-е. была *вдвое* больше[1]).

Совершенно въ томъ же духѣ, какъ рейнско-вестфальскій угольный синдикатъ, дѣйствовалъ и 2-й цитированный уже нами могущественный угольный синдикатъ Германіи, такъ называемая «Верхнесилезская угольная конвенція»[2]). По сообщеніямъ «Berliner Morgenpost», цѣна лучшихъ марокъ его угля при продажахъ на внутреннемъ рынкѣ и въ разныхъ частяхъ Австро-Венгріи исчислялась[3]):

	На внутр. рынкѣ	въ Австро-Венг.
Stück-Würfelkohle 1 . . .	12,50 марк.	7,50 марк.
Nusskohle 1	12,00 „	7,00 „
Nusskohle II.	10,50 „	6,50 „
Erbskohle	9,00 „	5,00 „
Kleinkohle.	9,00 „	5,00 „
Grieskohle	8,50 „	4,50 „

---

[1]) По мнѣнію такого авторитетнаго источника, какъ Berliner Jahrbuch für Handel und Industrie (1909 г., I томъ, стр. 158), продажныя цѣны угольнаго синдиката за границей были, при самой умѣренной оцѣнкѣ, по крайней мѣрѣ, на 15% дешевле, чѣмъ на внутреннемъ рынкѣ.

[2]) Осенью 1910 г. конвенція эта была продлена до 30 сентября 1915 г. Ср. Kartell-Jahrbuch за 1910 г., 3. Heft, стр. 17.

[3]) Цитир. по „Berliner Tageblatt“ отъ 19 іюля 1910 г.

Этотъ синдикатъ продавалъ, слѣдовательно, за границу многіе сорта угля почти *вдвое* дешевле, чѣмъ на внутреннемъ рынкѣ промышленникамъ Германіи.

Какія опасности могутъ угрожать отъ этой тактики германскихъ синдикатовъ въ случаѣ повторенія періода міровой депрессіи Россіи, видно изъ слѣдующихъ данныхъ. Экспортъ различныхъ сортовъ угля изъ Германіи въ Россію исчислялся за послѣднія 5 лѣтъ:

Годы.	Каменный уголь.	Коксъ
	въ милл. пудовъ.	
1909	49,4	13,4
1910	61,1	15,1
1911	78,1	20,3
1912	92,1	26,4
1913	128,3	33,3

Быстрое увеличеніе экспорта угля и кокса изъ Германіи наблюдалось, слѣдовательно, значительно раньше наступленія у насъ угольнаго голода.

Говоря объ этой тактикѣ угольныхъ синдикатовъ Германіи, здѣсь необходимо указать еще на слѣдующее обстоятельство. Въ новѣйшее время, въ виду длительной высокой доходности входящихъ въ синдикатъ копей, шансы на усиленіе форсированія экспорта значительно возрасли.

Для характеристики послѣдняго момента здѣсь достаточно привести данныя о величинѣ дивидендовъ крупнѣйшихъ акціонерныхъ ком-

панiй этой отрасли промышленности съ момента основанiя рейнско - вестфальскаго синдиката (1893 г.). Дивиденды эти равнялись:

Годы:	Gelsenkirchener Bergbau Act. G.	Harpener[1]) Bergbau A. G.	Hibernia.	Consolidation.	Concordia.
1893	6	3	4	8	4
1894	6	5	$5^1/_2$	8	$5^1/_2$
1895	7	6	$7^1/_2$	12	$7^1/_2$
1896	$7^1/_2$	8	$9^1/_2$	15	13
1897	9	9	12	18	19
1898	10	10	12	22	19
1899	10	11	12	25	21
1900	13	12	15	30	29
1901	12	10	13	27	25
1902	10	10	10 + 4	27	18
1903	11	11	11 + 4	28	18
1904	10	11	11	26	10
1905	11	9	11	23	12
1906	11	11	14	30	22
1907	12	12	14	28	22
1908	9	11	10	23	10
1909	9	8	8	20	6
1910	10	7	$8^1/_2$	19	11
1911	10	8	9	19	16
1912	10	9	$11^1/_2$	23	23
1913	11	11	15	—	23

Высокiе дивиденды, которые выплачивали эти предпрiятiя и послѣ наступленiя кризисовъ 1901

---

1) Для этой компанiи всѣ данныя относятся къ отчетнымъ годамъ, т. е. 1892/93 и т. д.

и 1907 гг., показываютъ съ достаточной ясностью, какими громадными средствами можетъ располагать угольный синдикатъ для дальнѣйшаго форсированія экспорта въ случаѣ неизбѣжнаго для ближайшихъ лѣтъ повторенія экономическаго кризиса.

Поскольку дѣло касается дешевыхъ продажъ германскими синдикатами за границу чугуна и желѣза, то, на основаніи сообщеній назначеннаго правительствомъ референта картельной анкеты, д-ра Фелькера, разница въ цѣнахъ при продажахъ на внутреннемъ и заграничномъ рынкахъ достигала иногда, принимая во вниманіе фрахты до портовъ, 35—40%. А, между тѣмъ, данныя Фелькера вызвали со стороны цѣлаго ряда экспертовъ существенныя поправки въ томъ смыслѣ, что разница въ цѣнахъ на внутреннемъ и заграничныхъ рынкахъ была имъ значительно преуменьшена [1]).

Еще больше жалобъ вызывали дешевыя продажи за границу, практиковавшіяся синдикатомъ, выдѣлывавшимъ полупродуктъ (Halbzeugverband'омъ), такъ какъ сбывавшіяся этимъ синдикатомъ за границу количества достигали иногда положительно сказочныхъ размѣровъ.

Послѣ основанія германскаго стальнаго синдиката [2]), объединившаго въ себѣ цѣлый рядъ могущественныхъ синдикатовъ желѣзной промышленности Германіи, въ родѣ: Trägerverband'a,

[1]) Ср., между прочимъ, показанія директора Ugé, K.—R. за 1904 г., Heft 1 и 2, стр. 89, 91 и слѣд.

[2]) Stahlwerksverband началъ работать съ 1 марта 1904 г.

Halbzeugverband'а и т. д. дешевыя продажи за границу не прекратились. Германскіе газеты были, напр., полны сообщеній о томъ, что сталелитейные заводы Германіи продавали крупныя количества полупродукта за границу по цѣнамъ, которыя были часто на 20 марокъ съ тонны ниже цѣнъ на внутреннихъ рынкахъ. И даже больше! Подъ вліяніемъ основанныхъ стальнымъ синдикатомъ въ иностранныхъ государствахъ агентуръ [1]), временно понизившійся экспортъ полупродукта изъ Германіи сталъ — вскорѣ послѣ основанія стального синдиката — снова быстро расти, какъ это явствуетъ изъ слѣдующихъ цифръ. Экспортъ продуктовъ группы А, въ % всего сбыта стального синдиката, равнялся [2]):

Годы.	Полупродуктъ.	Желѣзнодор. матеріалы.	Сортовое желѣзо.
1904/05	28,14%	25,58%	22,93%
1905/06	27,39 „	33,27 „	26,73 „
1906/07	18,43 „	32,94 „	25,56 „
1907/08	18,46 „	31,42 „	26,58 „
1908/09	36,27 „	28,25 „	22,47 „
1909/10	34,00 „	34,47 „	23,46 „
1911/12	39,69 „	37,19 „	25,61 „
1912/13	38,14 „	33,97 „	27,93 „

1) Такія агентуры работаютъ уже много лѣтъ въ Швейцаріи (Schweizerische Händlervereinigung in Basel), въ Даніи (Копенгагенъ), Въ Англіи (Лондонъ), въ Голландіи (Амстердамъ), въ Бельгіи (Брюссель) въ Швеціи и Норвегіи и т. д.

2) Ср. Kartell—Jahrbuch за 1910 г., Heft 3, стр. 31. Для 1911 и 1912 г. данныя взяты изъ послѣдняго отчета Stahlwerksverband'а.

Изъ этихъ данныхъ видно, что не только абсолютныя количества экспорта, но даже и относительныя цифры его стали—послѣ кратковременнаго пониженія—въ общемъ быстро расти.

При этомъ продажи за границу производились по очень низкимъ цѣнамъ.

При обсужденіи дѣятельности въ этой области стального синдиката въ засѣданіи германскаго Рейхстага (6 февраля 1909 года), депутатъ Becker привелъ, напримѣръ, слѣдующіе факты: цѣна нѣкоторыхъ сортовъ полупродукта (такъ наз. «Platinen») равнялась въ Германіи 104 маркамъ съ тонны, тогда какъ при продажахъ cif Глазго цѣна равнялась нѣсколько раньше всего 80 маркамъ, а въ концѣ 1907 г. fob Антверпенъ—82 маркамъ. Въ концѣ же 1908 г. полупродуктъ (Knüppel und Platinen) для выдѣлки жести стоилъ въ Германіи loco заводъ 96½—99 марокъ, тогда какъ fob Антверпенъ ихъ продавали по цѣнѣ около 74½ марки (73,6 шиллинга).

Такимъ образомъ продажи за границу совершались по цѣнамъ на 20—25% ниже цѣнъ на германскихъ рынкахъ.

Говоря объ этой тактикѣ стального синдиката, здѣсь необходимо оттѣнить еще слѣдующій фактъ. Какъ и въ угольномъ синдикатѣ, хозяевами положенія и въ стальномъ синдикатѣ является сравнительно небольшое число крупныхъ фирмъ, получавшихъ высокіе дивиденды. Изъ приходящагося на долю всѣхъ 30 предпріятій, входящихъ въ стальной синдикатъ, контингента въ 12.436.400 тоннъ, на долю 9 самыхъ

крупныхъ фирмъ въ 1911 г. приходилось, напримѣръ, почти **57%**.

Быстрый ростъ экономическаго значенія и блестящее финансовое положеніе указанныхъ громадныхъ предпріятій показываетъ съ достаточной ясностью, какихъ размѣровъ можетъ достигнуть форсированіе ими экспорта при сохраненіи теперешнихъ высокихъ ставокъ германскаго таможеннаго тарифа, гарантирующаго имъ высокую доходность на внутреннемъ рынкѣ.

Заканчивая обзоръ дѣятельности вышеназванныхъ синдикатовъ въ области форсированія экспорта, здѣсь необходимо прибавить еще нѣсколько словъ о давно уже работающемъ спеціальномъ бюро для форсированія экспорта при помощи выплаты вывозныхъ премій, такъ назыв. «Abrechnungsstelle für die Ausfuhr». Въ управленіи этимъ бюро принимали къ моменту его созданія участіе слѣдующіе синдикаты: Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat, Westfälisches Kokssyndikat, Roheisensyndikat in Düsseldorf, Roheisensyndikat in Siegen, Lothringisch-Luxemburger Roheisensyndikat, Halbzeugverband, Trägerverband, Grobblech- und Feinblech-Verbände и Walzdrahtsyndikat. Всѣ эти синдикаты посылали въ совѣтъ, завѣдующій дѣлами бюро, по одному делегату, при чемъ представители угольнаго и коксового синдиката, какъ и делегаты лотарингско-люксембургскаго и дюссельдорфскаго чугуннаго синдиката и Halbzeugverband'а имѣли два голоса, остальные

же только одинъ голосъ [1]). Въ виду указаннаго обстоятельства послѣдніе 5 синдикатовъ могли по своему усмотрѣнію давать то или иное направленіе дѣятельности бюро.

Центральному бюро передаются теперь всѣ требованія экспортеровъ, касающіяся выдачи вывозныхъ премій, при чемъ выдача или невыдача ихъ цѣликомъ зависитъ отъ усмотрѣнія выдѣлывающихъ сырые продукты и полупродукты синдикатовъ. Въ случаѣ возникновенія какихъ бы то ни было несогласій статутами вошедшихъ въ бюро организацій воспрещается обращеніе къ судебнымъ учрежденіямъ, въ цѣляхъ сохраненія всѣхъ деталей дѣятельности бюро въ тайнѣ.

Что касается дѣлопроизводства этого центральнаго бюро, то размѣръ выдаваемыхъ имъ при экспортѣ бонификацій опредѣляется каждую четверть года; расчетъ совершается при этомъ на основаніи точно сдѣланныхъ подсчетовъ относительно необходимыхъ для полученія извѣстныхъ сортовъ желѣза и стали количествъ угля и кокса. Подражая угольному синдикату, и стальной синдиатъ взимаетъ съ своихъ членовъ процентный сборъ съ заранѣе опредѣленныхъ нормальныхъ (такъ называемые «Tabellenpreise») продажныхъ цѣнъ, идущій въ специальную кассу, одной изъ главныхъ задачъ которой является форсированіе экспорта [2]).

---

[1]) Ср. Calwer, Das Wirtschaftsjahr 1902, стр. 119 и слѣд.

[2]) Ср. Kollmann, Der deutsche Stahlwerksverband, стр. 18, 31 и слѣд.

Съ постепеннымъ развитіемъ дѣятельности бюро замѣтно повышались какъ размѣры выдаваемыхъ имъ вывозныхъ премій, такъ и случаи ихъ примѣненія. Такъ, напримѣръ, за первую и за вторую четверть 1905 г. максимумъ вывозныхъ премій, выдававщихся этимъ бюро за счетъ рейнско-вестфальскаго угольнаго синдиката, Roheisensyndikat'а въ Дюссельдорфѣ, Siegerländer Roheisensyndikat'а и стального синдиката, достигъ уже слѣдующихъ размѣровъ: 1,50 марки при вывозѣ тонны угля (коксъ и другіе горючіе матеріалы перечисляются въ уголь), 4,86 марки при экспортѣ тонны чугуна, 15 маркамъ при вывозѣ полуфабрикатовъ и 20 маркамъ при экспортѣ сортового желѣза (Formeisen).

Съ мая 1906 г. стальной синдикатъ сталъ выдавать вывозныя преміи еще слѣдующимъ синдикатамъ: Verkaufsstelle des Verbandes deutscher Gas- und Siederohrwerke, Schiffsbaustahlkontor въ Эссенѣ и Verband'у deutscher Lastwagenachsenwerke.

Въ какой степени экспортъ многихъ продуктомъ изъ Германіи зависитъ отъ вывозныхъ премій, видно съ достаточной ясностью изъ слѣдующаго факта: 23 мая 1907 г. стальной синдикатъ рѣшилъ уничтожить съ 1 іюля вывозную премію въ 2 м. 50 пф. съ тонны полупродукта. Немедленно вслѣдъ за этимъ рѣшеніемъ вывозъ чернаго листового желѣза, форсировавшійся синдикатомъ этихъ заводовъ (Schwarzblechvereinigung), въ надеждѣ на полученіе вывозныхъ премій отъ разныхъ синдикатовъ, выдѣлывав-

шихъ необходимые для него сырые продукты и полуфабрикаты, сильно понизился.

Въ виду этого, послѣ кратковременнаго перерыва, всѣ поименованные выше синдикаты стали снова выплачивать вывозныя преміи. Стальной синдикатъ сдѣлалъ это съ 15 октября 1907 г. Премія равнялась въ началѣ 10 маркамъ съ тонны переработаннаго полупродукта. При этомъ ее стали сравнительно легко выдавать и *несиндицированнымъ* предпріятіямъ. Рейнско-вестфальскій угольный синдикатъ сталъ дѣлать это съ 1 января 1908 года, выплачивая въ началѣ 1 м. 50 пф. съ тонны экспортируемаго чугуна. Вмѣстѣ съ доплатой чугуннаго синдиката премія равнялась 4,86 марки. При этомъ съ 1 февраля эта премія стала выдаваться и этимъ синдикатомъ не только синдицированнымъ, но отчасти и несиндицированнымъ предпріятіямъ. Впослѣдствіи вывозная премія была рейнско.-вестфальскимъ угольнымъ синдикатомъ удвоена [1]).

Постепенно вывозная премія на полупродуктъ была доведена стальнымъ синдикатомъ до 15 марокъ съ тонны. Для другихъ же продуктовъ, напримѣръ, сортоваго желѣза, вывозная премія была еще выше (20 марокъ съ тонны). Въ общемъ въ 1909/10 отчетномъ году стальной синдикатъ выплатилъ въ видѣ вывозныхъ премій свыше 5.970.000 марокъ [2]).

---

[1]) Ср. Berliner Jahrbuch für Handel und Industrie за 1908 и 1909 г., стр. 134 и 158.

[2]) Ср. Kartell-Jahrbuch за 1910 г., Heft 3, стр. 31. По даннымъ Гловацкаго (стр. 51), стальной синдикатъ выда-

Еще больше должны были быть въ данной области расходы рейнско-вестфальскаго угольнаго синдиката, какъ это видно изъ того, что собираемыя послѣднимъ суммы, идущія главнымъ образомъ на выдачу вывозныхъ премій (какъ углепромышленникамъ, такъ и другимъ отраслямъ промышленности) и борьбу съ иностраннымъ импортомъ угля въ Германію, повысились къ 1911 г. до небывалой цифры—свыше **61** милліоновъ марокъ [1]).

Косвеннымъ образомъ форсированіе экспорта преслѣдуетъ и руководимая центральнымъ союзомъ германскихъ промышленниковъ организація—Vermittlungsstelle für Kartelldifferenzen, главной задачей которой является разрѣшеніе «*мирнымъ*» путемъ возникающихъ, какъ между отдѣльными картелями, такъ и между картелиро-

валъ прежде экспортныя пособія слѣдующимъ организаціямъ: 1) проволочному синдикату (Walzdrahtverband), 2) синдикату проволочныхъ штифтовъ (Drahtstiftverband), 3) синдикату, выдѣлывающему трубы (Gas-und Siederohrsyndikat) и 4) синдикату чернаго листового желѣза (Schwarzblechvereinigung). Впослѣдствіи онъ сталъ выплачивать эти пособія еще слѣдующимъ организаціямъ: продажной конторѣ союза нѣмецкихъ заводовъ, выдѣлывающихъ трубы (Verkaufsstelle des Verbandes deutscher Gas-und Siederohrwerke), продажной конторѣ стальныхъ матеріаловъ для судостроенія (Schiffsbaustahlcontor in Essen) и синдикату заводовъ, выдѣлывающихъ фургоны для перевозки тяжестей (Verband deutscher Lastwagenwerke in Hagen).

[1]) Расходы по управленію остались, наоборотъ, на низкомъ уровнѣ, требуя всего 2—3 милліона марокъ. Ср. Kartell-Rundschau за 1911 г., стр. 287 и слѣд.

ванными и некартелированными предпринимателями, недоразумѣній.

Въ значительной степени, благодаря всѣмъ этимъ организаціямъ и покровительствуемой ими тактикѣ выплаты вывозныхъ премій, въ области международной торговли желѣзными издѣліями наблюдалось знаменательное явленіе, вызвашее оживленные комментаріи всей европейской печати. Тогда какъ англійскій экспортъ желѣза и стали за первые 11 мѣсяцевъ 1910 года равнялся, по даннымъ Board of Trade, 4.216.000 тоннъ, экспортъ желѣза и стали изъ Германіи достигъ за это время, по даннымъ германской статистики, цифры въ 4.394.000 тоннъ.[1]). Англіи пришлось такимъ образомъ, уступить съ 1910 г. и въ этой области руководящую роль Германіи.

Какіе успѣхи сдѣлала съ тѣхъ поръ Германія въ области развитія своего экспорта желѣзныхъ издѣлій, видно изъ слѣдующихъ сопоставленій:

Экспортъ изъ Германіи[1]).

Годы.	Чугуна, желѣза и товаровъ изъ нихъ.		Машинъ.	
	Метр. центнеры.	Въ милл. марокъ.	Метр. центн.	Въ милл. марокъ.
1911	53.810.000	1.012	4.762.000	544
1912	60.420.000	1.185	5.387.000	630
1913	64.973.000	1.339	5.943.000	678

[1]) Ср., между прочимъ, „Berliner Tageblatt" отъ 31 дек. 1910 года.

[2]) Ср. Monatliche Nachweise über den Auswärtigen Handel Deutschlands.

Годы.	Электротехн. принадл.		Автомобилей и друг. средствъ передвиж.	
	Метр. центнеры.	Въ милл. марокъ.	Метр. центн.	Въ милл. мар.
1911	1.076.000	208	742.000	?
1912	1.193.000	240	821.000	156
1913	1.339.000	290	1080.000	175

При наступленіи кризиса экспортъ этихъ издѣлій достигнетъ несомнѣнно еще большихъ размѣровъ, такъ какъ германскіе синдикаты, какъ показали событія 1901 и 1908 гг., усиливаютъ въ эпохи кризиса выплату вывозныхъ премій въ цѣляхъ облегченія внутренняго рынка.

Громадную роль дешевыя продажи за границу играли, затѣмъ, въ промышленности, занимающейся выдѣлкой проволоки, при чемъ эта тактика была тѣмъ опаснѣе, что производство проволоки въ Германіи уже въ концѣ 70-хъ гг. занимало на міровомъ рынкѣ *первое* мѣсто [1]). Ввозъ же проволоки въ Германію рѣдко превышалъ за послѣдніе годы 1% производства этого продукта въ самой Германіи.

Вывозя за границу уже въ началѣ XX столѣтія въ среднемъ ежегодно свыше 15 милл. пудовъ проволоки, при чемъ, принимая во вниманіе разныя издѣлія изъ проволоки, экспортъ достигалъ $^2/_3$ всего производства этого продукта въ Германіи, различные синдикаты этой отрасли германской промышлености давно уже систематически форсировали экспортъ по дешевымъ цѣ-

---

[1]) Ср. Kestner, Die deutschen Eisenzölle, стр. 52.

намъ. Такъ, напримѣръ, уже въ концѣ 1900 г. проволочный картель установилъ при экспортѣ слѣдующія цѣны на проволоку, идущую для производства гвоздей:

1) при продажахъ германскимъ фабрикантамъ для сбыта въ Германіи 185 марк. за тонну;

2) при продажахъ въ Германіи въ цѣляхъ экспорта послѣ переработки 170 марк. за тонну;

3) при непосредственной продажѣ за границу 115 марк. за тонну [1]).

Въ концѣ 1910 г., въ цѣляхъ форсированія экспорта, синдикатъ выдавалъ вывозную премію въ 21 марку 50 пф. съ тонны [2]). По сообщеніямъ же «Frankf. Zeitung» отъ 18 ноября 1910 г., цѣна катанной проволоки равнялась при экспортѣ fob портъ 97 маркамъ (96 щиллинговъ), тогда какъ въ самой Германіи цѣна достигала 130 марокъ за тонну. Приблизительно такая же разница: 99—100 марокъ fob портъ при продажахъ за границу и 130—133 марки при продажахъ въ Вестфаліи и Рейнской провинціи наблюдалась и въ мартѣ 1911 г. [3]). Въ 1913 г. изъ всего своего сбыта въ 468.000 тоннъ проволочный картель (Walzdrahtverband) вывезъ за-границу свыше 183.000 тоннъ (около 11,2 милл. пудовъ), т.-е. почти 40% своего производства.

При этомъ здѣсь не приняты во вниманіе издѣлія изъ проволоки. Какое значеніе имѣютъ эти послѣднія, видно изъ того факта, что, тогда

1) Ср. Sayous, La crise allemande, стр. 196.
2) Ср. „Berliner Tageblatt“ № 308 за 1910 г.
3) Ср. „Frankf. Zeitung“ отъ 10 марта 1911 г.

какъ контингентъ всѣхъ участниковъ Walzdraht-verband'а по выработкѣ проволоки равнялся въ 1913 г. всего 470.000 тоннъ, ихъ общій контингентъ по выдѣлкѣ издѣлій изъ проволоки превосходилъ 658.000 тоннъ.

Въ еще болѣе крупныхъ размѣрахъ примѣнялъ тактику форсированія экспорта по дешевымъ цѣнамъ синдикатъ проволочныхъ штифтовъ. По даннымъ одной сѣверо-германской фирмы цѣны на внутреннихъ рынкахъ колебались, напримѣръ, весной 1901 г., между 33,50 и 35,70 мар. за 100 килограммовъ, тогда какъ въ Голландію германскій синдикатъ продавалъ штифты такъ дешево, что эта фирма черезъ своего агента купила тамъ партію по цѣнѣ въ 21,42 марки fob Роттердамъ франко пошлина. Включая пошлину въ 10 марокъ при обратномъ ввозѣ въ Германію и издержки на обратный транспортъ, эта фирма заплатила, слѣдовательно, пользуясь дешевыми продажами синдиката за границу, за штифты всего 32,30 марки, т.-е. значительно меньше, чѣмъ при непосредственной покупкѣ у синдиката [1]).

Приблизительно такую же разницу въ цѣнахъ при продажахъ на внутреннихъ и заграничныхъ рынкахъ констатировалъ, затѣмъ, въ засѣданіяхъ германской картельной анкеты и другой экспертъ — г. Канторовичъ. А именно, изъ сообщенныхъ имъ свѣдѣній видно, что

---

[1]) Ср. Kontr. Verhandl., K.—R. 23. и 24. Heft за 1904, стр. 907.

синдикатъ проволочныхъ штифтовъ сбывалъ этотъ продуктъ въ 1900 г. на внутреннихъ рынкахъ по 25 марокъ за 100 килограммовъ, тогда какъ при продажахъ на заграничные рынки цѣна равнялась въ среднемъ всего 14 маркамъ. При этомъ — только въ теченіе второй половины 1900 г.—синдикатъ потерялъ на своихъ заграничныхъ продажахъ около 878.000 марокъ.

Въ годы, послѣдовавшіе за обсужденіемъ дѣятельности этого синдиката въ засѣданіяхъ картельной анкеты, продажныя цѣны на заграничныхъ рынкахъ были еще ниже, достигая иногда, напр., въ 1904 г. въ Голландіи, уровня въ 11 марокъ со 100 килограммовъ франко пошлина [1]).

Въ примѣненіи своей тактики форсированія экспорта синдикатъ проволочныхъ штифтовъ поддерживался синдикатами, поставлявшими ему сырые матеріалы, отъ которыхъ онъ и получалъ для этого вывозныя преміи размѣромъ отъ 10—20 марокъ съ тонны. Въ годъ своего вторичнаго [2]) появленія (1898 г.), синдикатъ проволочныхъ штифтовъ выплатилъ вывозныя преміи за экспортъ 60.000 тоннъ [3]), получивъ для этого отъ синдиката проволочныхъ заводовъ

---

[1]) Тамъ же, стр. 907.

[2]) Первый синдикатъ, созданный въ январѣ 1888 г., просуществовалъ всего до начала іюля того же года. Ср. Kontr. Verh. über die Drahtverbände, K.—R. 23. и 24. Heft за 1904 г., стр. 907.

[3]) Ср. Vogelstein, Industrie der Rheinprovinz, стр. 83.

1,2 милл. марокъ [1]). 11 января 1909 г. былъ основанъ новый синдикатъ (Preisconvention für gezogene Drähte und Drahtstifte), въ составъ котораго вошли 173 предпріятія, охватывавшія 99% всего производства этихъ издѣлій [2]).

Что касается вывозныхъ премій для издѣлій другихъ отраслей желѣзной промышленности, то германскій синдикатъ, изготовляющій листовое желѣзо, выплачивалъ, по сообщеніямъ «Board of Trade Journal'а за декабрь 1902 г., вывозную премію въ 15 марокъ съ тонны [3]).

Для болѣе поздняго времени секретарь British Iron Trade Association—Jeans сообщаетъ въ своемъ появившемся въ маѣ 1904 г. докладѣ слѣдующія данныя о продажныхъ цѣнахъ германскихъ издѣлій на внутреннихъ и заграничныхъ рынкахъ [4]):

	Цѣны при продажахъ на внутреннихъ рынкахъ	за границу
	въ шиллингахъ	
угловое желѣзо	111	100
брусья, полосовое желѣзо .	111	97,5
листовое желѣзо	122,5	102,5
рельсы	135	93,5

---

1) Ср. Glowacki, Die Ausfuhrunterstützungspolitik der Kartelle, стр. 40.

2) Ср. Kartell-Jahrbuch за 1910 г., Heft 1, стр. 26.

3) Цитир. по „The Export Policy of Foreign Trusts", стр. 303.

4) Ср. Jeans, Statement on the conditions in the Iron and Steel Trades, стр. 39.

Что дешевыя продажи за границу производились при этомъ большинствомъ синдикатовъ не только въ моменты обостренія кризиса, когда сбытъ на внутреннихъ рынкахъ сильно сокращался, какъ это утверждалось, да и теперь еще нерѣдко утверждается многими представителями синдикатовъ, видно изъ того факта, что уже въ ноябрѣ 1900 г. одинъ крупный германскій заводъ въ своемъ ежегодномъ отчетѣ сообщалъ по этому поводу слѣдующія цифры [1]:

	Цѣны при продажахъ за границу	на внутрен. рынкахъ въ маркахъ	на внутр. рынкахъ выше на:
полосовое желѣзо . .	100	125	25%
проволока .	100	125	25%
полупродуктъ.	74	95	28%

Такія массовыя дешевыя продажи за границу систематически практиковались и картелемъ газовыхъ трубъ. Въ виду этого, заводы, вывозившіе большія количества трубъ за границу, терпѣли настолько крупные убытки, что одна изъ важнѣйшихъ фирмъ этой отрасли производства,—«Mannesmannröhrenwerke» рѣшительно отказывалась одно время отъ возобновленія синдикатскихъ соглашеній [2]).

Что касается другихъ издѣлій картелирован-

[1]) Ср. Calwer, Handel und Wandel, Jahrgang 1901, стр. 34.

[2]) Ср. „Berl. Tageblatt“ отъ 1 іюля 1910 г. и „Kartell-Jahrbuch“ за 1910 г., Heft 3, стр. 36.

ныхъ отраслей желѣзной промышленности Германіи, то здѣсь достаточно констатировать фактъ, что дешевыя продажи за границу болѣе или менѣе систематически практиковались и практикуются и при экспортѣ большинства не упомянутыхъ еще марокъ сортового желѣза [1]), другихъ сортовъ трубъ [2]), винтовъ, различныхъ издѣлій изъ проволоки [3]) и т. д.

Участившееся, затѣмъ, въ новѣйшее время созданіе болѣе или менѣе прочныхъ картелей низшаго порядка въ такихъ отрасляхъ желѣзной промышленности Германіи, въ которыхъ до сихъ поръ, либо вообще не имѣлось организацій, либо имѣлись лишь соглашенія относительно условій поставокъ, сроковъ уплаты и т. д., дѣлаетъ болѣе чѣмъ вѣроятнымъ, усиленіе форсированія дешеваго экспорта и этими организаціями. И это тѣмъ болѣе, что участники ихъ и до сихъ поръ практиковали уже нерѣдко, получая подъ защитой высокихъ таможенныхъ ставокъ высокія цѣны на внутреннихъ рынкахъ, дешевыя продажи за границу. При помощи же вывозныхъ премій, выплачиваемыхъ изъ собственныхъ средствъ или изъ средствъ, доставляемыхъ имъ для этого описанными выше могущественными синдикатами сырыхъ матеріаловъ, дешевый

---

[1]) Ср. „Frank. Zeitung“ № 132 за 1904 г.

[2]) Ср. цитируемыя берлинскимъ „Vorwärts'омъ“ отъ 4 іюля 1903 г. сообщенія Handelsvertragsverein'а.

[3]) Ср. сообщенія руководителя Drahtgeflechtverband'a Стуве въ Kontr. Verh. über die Drahtverbände, K—R. 21. и 22. Heft 1904, стр. 831.

экспортъ легко можетъ получить массовый характеръ.

Какую крупную роль играютъ въ данной области вывозныя преміи, видно изъ сообщеній спеціалистовъ, констатирующихъ, что вслѣдъ за распадомъ конвенціи, регулировавшей установку цѣнъ на полосовое желѣзо, цѣны на эти сорта желѣза на *внутреннемъ* рынкѣ должны будутъ сильно понизиться, такъ какъ за распадомъ конвенціи, должна будетъ прекратиться и требовавшая большихъ расходовъ выдача вывозныхъ премій [1].

Заканчивая характеристику дѣятельности важнѣйшихъ синдикатовъ германской желѣзной промышленности въ области форсированія дешеваго экспорта, здѣсь необходимо привести слѣдующія данныя о размѣрахъ вывозныхъ премій германскаго стального синдиката съ 1905 г., т.-е. съ момента, когда этотъ синдикатъ получилъ преобладающее значеніе въ описанной выше экспортной организаціи германскихъ синдикатовъ. Выплачивавшіяся имъ вывозныя преміи равнялись:

Съ	1 янв. 1905 г.	по	31 марта 1906 г.	15	марк. съ тон.
„	1 апр. 1906 г.	„	30 іюня 1906 г.	10	„ „ „
„	1 іюля 1906 г.	„	31 марта 1907 г.	5	„ „ „
„	1 апр. 1907 г.	„	30 іюня 1907 г.	2,5	„ „ „
„	1 іюля 1907 г.	„	30 сент. 1907 г.	—	
„	1 окт. 1907 г.	„	31 дек. 1908 г.	15	„ „ „

1) Ср. статью „Die Auflösung der Stabeisenconvention“ въ „Frankf. Zeitung“ отъ 9 марта 1911 г.

Съ	1	янв.	1909 г.	по	31 марта	1910 г.	20	марк.	съ	тон.
„	1	апр.	1910 г.	„	18 мая	1910 г.	15[1])	„	„	„
„	19	мая	1910 г.	„	31 дек.	1911 г.	20	„	„	„
„	1	янв.	1912 г.	„	31 мая	1912 г.	15	„	„	„
„	1	іюня	1912 г.	„	31 мая	1913 г,	10	„	„	„
„	1	іюня	1913 г.				15	„	„	„

Лѣтомъ 1913 г., когда положеніе рынка стало ухудшаться, три важнѣйшихъ въ настоящее время синдикатовъ Германіи: стальной синдикатъ (Stahlwerksverband), чугунный картель (Roheisenverband) и рейнско-вестфальскій угольный синдикатъ приняли рѣшеніе усилить съ осени выдачу вывозныхъ премій.

Съ 1 октября 1913 г. угольный синдикатъ сталъ въ виду этого исчислять выдаваемую имъ экспортную премію для нѣкоторыхъ отраслей промышленности въ 2½ марки съ тонны потребленнаго угля вмѣсто 1½ марокъ. Кромѣ того, рѣшено было улучшить организацію бюро, завѣдывавшаго форсированіемъ экспорта. Повышеніе вывозныхъ премій было, затѣмъ, проведено и желѣзными синдикатами.

Въ половинѣ марта 1914 г., указанные синдикаты—за исключеніемъ угольнаго—порѣшили выдавать за 2-ую четверть 1914 г. повышенныя вывозныя преміи въ томъ же размѣрѣ, какъ и за 1-ую четверть 1914 г.

Изъ всѣхъ этихъ фактовъ видно съ достаточной ясностью, что форсированіе экспорта гер-

---

[1]) 10 марокъ въ видѣ нормальной вывозной преміи и 5 марокъ въ видѣ дополнительной преміи.

манскими синдикатами сдѣлалось въ новѣйшее время *хроническимъ* явленіемъ, т. к. выплата ихъ производилась въ послѣдніе годы въ значительныхъ размѣрахъ даже въ эпоху наивысшаго расцвѣта конъюнктуры.

При этомъ систематическое форсированіе экспорта облегчалось еще тѣмъ обстоятельствомъ, что все большое число германскихъ синдикатовъ стало примѣнять тактику рейнско-вестфальскаго угольнаго синдиката и стального синдиката, передавая экспортъ въ руки фирмъ, лежавшихъ недалеко отъ границъ того или иного государства.

Какъ далеко шелъ въ этомъ отношеніи стальной синдикатъ, видно изъ того обстоятельства, что въ новомъ его договорѣ были значительно расширены рамки передачи экспорта тѣмъ фирмамъ, *географическое* положеніе которыхъ было особенно удобно для этого. Такими заводами являются: Deutscher Kaiser, Gutehoffnungshütte, Rheinische Stahlwerke и Фридрихъ Круппъ.

Съ ними былъ заключенъ такъ наз. «fob договоръ» на основаніе котораго имъ должно было передаваться какъ можно больше порученій для экспорта черезъ ихъ порты. Выполняя эти порученія, указанные заводы получали за перевозку fob морское судно въ Роттердамѣ, Амстердамѣ, Антверпенѣ, Гентѣ или Turneuzen'ѣ за полупродуктъ, желѣзнодорожные матеріалы и сортовое желѣзо слѣдующее вознагражденіе [1]:.

---

1) Cp. Berliner Jahrbuch für Handel und Industrie 1912 г., I. Band, стр. 143.

	Антверпенъ, Гентъ Turneuzen			Роттердамъ и Амстердамъ		
	Полупродуктъ	жел.-дор. матер.	Сортовое желѣзо	Полупродуктъ	жел.-дор. матер.	Сортовое желѣзо
	въ маркахъ.					
Deutscher Kaiser . .	2.85	3.10	3.95	2.35	2.60	3.45
Gutehoffnungshütte .	2.85	3.10	3.95	2.35	2.60	3.45
Rheinische Stahlwerke	2.65	2.90	3 75	2.15	2.40	3.25
Krupp	2.75	3.00	3.85	2.25	2.50	3.35

Расходы на перевозку съ завода fob морское судно равнялись, такимъ образомъ, 1½ до 3 коп. съ пуда, т. е. были совершенно ничтожны. При этомъ эти низкіе фрахты примѣнялись даже въ тѣхъ случаяхъ, когда порученія касались доставки на опредѣленное судно такихъ ничтожныхъ количествъ, какъ грузы въ 50 тоннъ (около 3000 пудовъ).

Принимая во вниманіе эту быстро распространяющуюся тактику синдикатовъ, передавать экспортъ въ руки фирмъ, лежащихъ вблизи границъ того или иного государства, съ одной стороны, и дополнительныя вывозныя преміи синдикатовъ обрабатывающей промышлености съ другой стороны, можно сдѣлать выводъ, что—благодаря этимъ факторамъ—нѣмцы въ состояніи продавать свои желѣзныя издѣлія на иностранныхъ, и въ томъ числѣ на русскихъ рынкахъ, въ среднемъ по крайней мѣрѣ на 20—25 копеекъ съ пуда дешевле, чѣмъ они могли бы это дѣлать *безъ*

синдикатскихъ организацій и выплачиваемыхъ послѣдними вывозныхъ премій.

Въ виду этихъ фактовъ нѣтъ ничего удивительнаго въ томъ, что съ момента ухудшенія конъюнктуры германскій экспортъ желѣзныхъ издѣлій сталъ быстро расти. А именно, за январь и февраль послѣднихъ 3 лѣтъ излишекъ экспорта надъ импортомъ этихъ издѣлій изъ Германіи равнялся:

Годы	Излишекъ экспорта желѣзныхъ издѣлій надъ импортомъ. въ тысячахъ тоннъ.	
	Январь.	Февраль.
1912	425.600	431.000
1913	445.900	449.200
1914	458.300	518.800
	+ 8%	+ 20%

Еще менѣе можно, въ виду всего сказаннаго, удивляться тому, что нѣмецкіе издѣлія систематически вытѣсняютъ экспортъ къ намъ желѣзныхъ издѣлій изъ большинства другихъ странъ [1]).

По поводу другихъ отраслей германской промышленности жалобы на болѣе или менѣе систематическія дешевыя продажи за границу разда-

1) Въ концѣ 1913 г. въ своемъ годичномъ обзорѣ (№ отъ 30 дек. 1913 г.) рейнско-вестфальскаго желѣзнаго рынка прекрасно освѣдомленная въ этихъ вопросахъ „Frankf. Zeitung“ констатировала, что желѣзный и стальной полупродуктъ вывозился въ это время за границу въ крупныхъ количествахъ по цѣнамъ на 17½ мар. съ тонны дешевле цѣнъ на внутреннихъ рынкахъ. При этомъ синдикатъ принималъ за свой счетъ доставку fob морской портъ.

вались очень часто относительно дѣятельности синдиката фабрикантовъ печатной бумаги, а затѣмъ и картеля, извѣстнаго подъ названіемъ «Verkaufsstelle für Braunholzpapier» [1]. Huber же, не называя имени и не специфируя рода экспортировавшихся издѣлій, ограничивается констатированіемъ факта, что «бумажный» картель совершалъ иногда продажи за границу по цѣнамъ на 50% дешевле цѣнъ на внутреннихъ рынкахъ.

Форсированіе экспорта и притомъ при помощи выдачи опредѣленныхъ вывозныхъ премій, практиковалось, затѣмъ, картелемъ германскихъ фабрикантовъ хлопчатобумажной пряжи.

Изъ другихъ отраслей текстильной промышленности Германіи форсированіе экспорта можетъ быть, кромѣ того, констатировано въ производствѣ джута. Форсированіе вывоза достигалось при этомъ двумя путями: во-первыхъ, при помощи разрѣшенія работы для экспорта безъ какихъ-бы то ни было ограниченій для той части веретенъ, которая по рѣшенію картеля (Verband deutscher Juteindustrieller, G. m. b. H. [2]) должна была прекратить работу для внутреннихъ рынковъ; и, во-вторыхъ, при помощи преміи, выдававшейся одно время въ размѣрѣ 1 пфен-

---

[1]) Ср. Demuth, Die Papierfabrikation, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Band 107, стр. 248.—Тамъ же на стр. 243 этотъ авторъ констатируетъ, вдобавокъ, явленія, указывающія и на существованіе систематическаго форсированія экспорта по дешевымъ цѣнамъ целлулозы.

[2]) Ср. Potthoff, Die Leinenindustrie, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 105, стр. 109.

нига съ метра вывозимой ткани, которая выплачивалась, впрочемъ, не указаннымъ выше картелемъ, а соглашеніемъ нѣсколькихъ объединившихся спеціально для этой цѣли фирмъ. То же самое, но только въ болѣе грандіозныхъ размѣрахъ, дѣлалъ до созданія брюссельской конвенціи и синдикатъ сахарозаводчиковъ.

Въ болѣе скромныхъ относительно количества экспорта размѣрахъ, ту же тактику примѣнялъ last not least и другой близко стоящій къ аграріямъ синдикатъ, такъ называемый «Spiritus-ring», продававшій спиртъ, на внутреннихъ рынкахъ, не дешевле 22 марокъ за гектолитръ, тогда какъ въ Лондонѣ нѣмецкій спиртъ продавался имъ съ доставкой по 11 марокъ, а швейцарской винной монополіи по 12 марокъ[1]. По болѣе позднимъ сообщеніямъ Гловацкаго, при продажахъ франко Тріестъ до 15 марокъ, при проскалась иногда до 17 марокъ, съ гектолитра, при продажахъ франко Тріестъ до 15 марокъ, при продажахъ loco Лондонъ до 22 марокъ, тогда какъ германскимъ фабрикантамъ парфюмеріи и иныхъ издѣлій приходилось платить въ то же время 39½ марокъ, т.-е., почти въ 2 раза болѣе высокія цѣны.

Принимая во вниманіе, что картельное движеніе дѣлаетъ въ Германіи громадные успѣхи,

---

1) Ср. „Frankf. Zeitung“, № 132 за 1904 г. Дальнѣйшія подробности по этому поводу имѣются въ статьѣ Трешера: Die Zentrale für Spiritusverwertung, G. m. b. H. im Lichte der Kartellenquete, K. R. 7. Heft 1906, стр. 349 и въ протоколахъ картельной анкеты.

цитированные нами выше многочисленные факты систематическихъ дешевыхъ продажъ за-границу указываютъ на то, что, при сохраненіи теперешняго направленія экономической политики Германіи—съ дальнѣйшимъ развитіемъ синдикатовъ—форсированіе экспорта при помощи выплаты явныхъ или скрытыхъ вывозныхъ премій приметъ еще бо́льшіе размѣры.

Блестящимъ подтвержденіемъ правильности этого прогноза служатъ интересныя показанія о роли синдикатовъ и трестовъ въ области форсированія дешеваго экспорта такого опытнаго въ данной области лица, какимъ является бывшій президентъ стального треста, м-ръ Швабъ. «Экспортъ стального треста, заявилъ Швабъ, передъ Industrial Commission, будетъ, по всей вѣроятности, больше вывоза вошедшихъ въ его составъ мелкихъ трестовъ, такъ какъ, до основанія стального треста, сбытъ нѣкоторыхъ вошедшихъ въ него организацій былъ настолько незначителенъ, что не окупалъ расходовъ на содержаніе повсюду спеціальныхъ агентовъ; теперь же такія агенства могутъ быть всюду легко основаны» [1]).

Эти предсказанія Шваба, какъ извѣстно, блестяще оправдались, не только по отношенію къ американскому стальному тресту [2]), но, какъ

[1]) Ср. Report of the Industrial Commission on Trusts and Industrial Combinations, Vol. XIII, стр. 465.

[2]) Ср. по этому поводу IV главу 2-го изданія моей книги: „Синдикаты и тресты и современная экономическая политика“.

мы видѣли въ предыдущемъ, и по отношенію къ синдикатамъ Германіи.

Въ виду этихъ признаній руководителей синдикатовъ и систематически примѣняемой послѣдними въ новѣйшее время тактики форсированія дешеваго экспорта, нѣтъ ничего удивительнаго въ томъ, что въ научной экономической литературѣ все чаще высказывается взглядъ, что вывозныя преміи синдикатовъ, въ особенности въ томъ случаѣ, если протекціонзимъ будетъ дѣлать дальнѣйшіе успѣхи, будутъ играть въ исторіи торговой политики ближайшаго будущаго, пожалуй, еще бо́льшую роль, чѣмъ когда-либо играли вывозныя преміи, выплачиваемыя государствомъ.

ГЛАВА II.

Нота русскаго Министерства Финансовъ и произведенное ею въ Германіи впечатлѣніе. Что слѣдуетъ понимать подъ „вывозными преміями" синдикатовъ? Какъ отражаются вывозныя преміи синдикатовъ на положеніи русской промышленности и русскаго экспорта. Что дѣлаютъ другія страны для борьбы съ форсированіемъ экспорта чужестранными синдикатами. Дополнительныя пошлины на форсируемый синдикатами экспортъ, какъ средство ускорить эмансипацію Россіи отъ преобладанія Германіи въ вывозѣ и ввозѣ Россіи.

Охарктеризовавъ въ первой главѣ усиленное форсированіе дешеваго экспорта въ связи съ быстрымъ развитіемъ синдикатскаго движенія въ Германіи и недовольство, вызванное примѣненіемъ этой системы въ странахъ, въ которыя направляется дешевый германскій экспортъ, мы можемъ перейти теперь къ характеристикѣ тѣхъ послѣдствій этого мѣропріятія, которыя выдвинули этотъ вопросъ на одно изъ первыхъ мѣстъ при обсужденіи вопроса о возобновленіи русско-германскаго торговаго договора.

А именно, вопросъ этотъ получилъ выдающееся значеніе въ связи съ опубликованной въ № 25 «Вѣстника Финансовъ» за 1902 г. нотой русскаго Министерства Финансовъ, наиболѣе существенная часть которой гласила:

«Для странъ, куда направляетъ свой вывозъ синдицированная промышленность, такая политика выбрасыванья товара по цѣнамъ ниже рыночныхъ, очевидно, *до крайности тягостна и разорительна* [1]), такъ какъ она подрываетъ собственную промышленность этихъ государствъ. Дѣятельность синдикатовъ въ этомъ отношенiи можетъ быть по праву приравнена къ *недобросовѣстной конкуренцiи*, всѣми осуждаемой...

«Чтобы бороться со зломъ выбрасыванья за границу синдикатами дешевыхъ продуктовъ, въ настоящее время имѣется одно лишь средство—огражденiе своей промышленности *повышенiемъ таможенныхъ пошлинъ*. Но этотъ способъ, къ которому вынуждено было прибѣгать и русское правительство, имѣетъ *свои невыгоды и опасности для внутренней промышленности*, сопряженныя съ частыми измѣненiями таможеннаго тарифа и съ тѣмъ *избыткомъ покровительства*, который неизбѣженъ въ тѣхъ случаяхъ, когда таможенныя ставки расчитываются не на основанiи естественныхъ экономическихъ условiй въ разныхъ странахъ, а на основанiи случайнаго явленiя—того уровня, не рѣдко измѣнчиваго, цѣнъ, по которымъ забрасываетъ синдикатъ своими товарами заграничные рынки. Кромѣ того, повышенiе пошлинъ и *несправедливо*; оно вызывается дѣятельностью синдикатовъ *одной или нѣсколькихъ странъ*, между тѣмъ, какъ повышенiе пошлинъ, должно быть примѣнено *ко всѣмъ госу-*

[1]) Курсивъ здѣсь и въ дальнѣйшихъ мѣстахъ цитаты мой.

дарствамъ, такъ какъ всѣ они нынѣ связаны торговыми договорами и *права наибольшаго благопріятствованія не допускаютъ введенія исключительныхъ тарифовъ*...

«Между тѣмъ въ настоящее время центръ тяжести въ вопросѣ о премированіи вывозныхъ товаровъ и вызываемомъ имъ международномъ пониженіи цѣнъ, лежитъ, исключительно, въ экспортной дѣятельности синдикатовъ, картелей, трестовъ. Намъ кажется, что разсмотрѣніе вопроса, объ этой вредной съ международной точки зрѣнія дѣятельности наиболѣе своевременно теперь, когда приближается срокъ окончанія торговыхъ договоровъ и возникаетъ чрезвычайно серьезный вопросъ объ ихъ возобновленіи. Будетъ ли благоразумно, имѣя передъ глазами невыгодную для отечественной промышленности сторону дѣятельности синдикатовъ и зная, что уже нынѣ они настолько могущественны, что возникалъ вопросъ объ ихъ опасности, какъ *«государства въ государствѣ»*... въ этихъ условіяхъ согласиться *на закрѣпленіе на долгій срокъ таможенныхъ ставокъ* и этимъ связать себѣ руки въ примѣненіи до сихъ поръ самаго дѣйствительнаго способа защиты отъ недобросовѣстныхъ пріемовъ конкуренціи синдикатовъ и предоставить отечественную промышленность ихъ ударамъ.

«Дѣятельность синдикатовъ вообще противоположна тенденціямъ современныхъ торговыхъ договоровъ, которые основаны въ началахъ солидарности культурныхъ народовъ. Торговые

договоры начала и конца XIX столѣтія значительно разнятся по своему духу; послѣдніе заключаютъ въ себѣ цѣлый рядъ параграфовъ, неизвѣстныхъ первымъ, и имѣющихъ цѣлью взаимную охрану промышленности; даже и тарифныя уступки, хотя и построены на принципѣ do ut des, но, строго говоря, являются размежеваніемъ въ области товаровъ, ибо основаны на очень внимательномъ изученіи условій производства и торговли...

«Министерство Финансовъ, обратившись съ нотой къ правительствамъ, примкнувшимъ къ брюссельской конференціи, идетъ по тому же пути солидарности народовъ, составляющей одно изъ лучшихъ пріобрѣтеній нашей культуры. Существенные интересы, касающіеся многихъ государствъ, должны быть разрѣшаемы международнымъ соглашеніемъ. Въ этомъ отношеніи нота Министерства Финансовъ, является примѣненіемъ въ данной области экономическихъ принциповъ, на которыхъ были основаны постановленія гаагской конференціи, созванной по почину Его Величества Государя Императора».

Цитированная нота Министерства Финансовъ вызвала среди германскихъ синдикатовъ, занимающихся форсированіемъ дешеваго экспорта, страшную тревогу, такъ какъ вслѣдъ за Россіей на указанный въ нотѣ путь могли вступить и другія страны.

Къ сожалѣнію, начавшіяся вскорѣ политическія осложненія, а затѣмъ и война съ Японіей, не дали возможности Россіи использовать указанныя

выше средства борьбы съ дешевымъ экспортомъ германскихъ синдикатовъ, такъ какъ примѣненіе этихъ средствъ могло повести за собою таможенную войну. Ослабленная неудачной войной и переживавшая внутреннюю смуту Россія не могла рѣшиться на такой опасный шагъ.

Вполнѣ обоснованныя указанія Министерства Финансовъ оказались поэтому неосуществленными.

* * *

Говоря въ предыдущемъ о результатахъ форсированія экспорта при помощи дешевыхъ продажъ за-границу, я оставлялъ безъ вниманія вопросъ о томъ, вызывались ли эти продажи непосредственно выдачей вывозныхъ премій или же какими-нибудь другими мѣропріятіями синдикатовъ.

Такое суммарное обсужденіе этой сложной проблемы дѣлалось неизбѣжнымъ въ виду того обстоятельства, что самый вопросъ о томъ, что слѣдуетъ понимать подъ «вывозными преміями» синдикатовъ, вызываетъ и до сихъ поръ еще много споровъ.

Объясняется это тѣмъ, что только немногіе синдикаты дѣйствительно выплачиваютъ вывозныя преміи. Тайныя же вывозныя преміи могутъ получаться уже въ виду того, что, выплачивая прямыя или косвенныя преміи за уменьшенный сбытъ участниковъ соглашенія на внутреннихъ рынкахъ, картель не дѣлаетъ того же по отношенію къ сбыту за границу; въ интересахъ умень-

шенія издержекъ производства участники картеля принуждаются, такимъ образомъ, этой мѣрой къ форсированію экспорта по дешевымъ цѣнамъ за границу. Еще труднѣе, понятно, установить фактъ существованія и размѣры вывозныхъ премій у трестовъ, такъ какъ далеко идущая централизація послѣднихъ способствуетъ сохраненію всѣхъ операцій въ глубокой тайнѣ.

Затрудненія, которыя приходится преодолѣть при созданіи опредѣленія понятія «вывозной преміи», значительно усиливаются, какъ это правильно оттѣняется Денгесомъ, еще потому, что рѣчь о вывозныхъ преміяхъ можетъ возникнуть уже тогда, когда картель выбрасываетъ излишки своего производства по низкимъ цѣнамъ на міровой рынокъ, въ цѣляхъ достигнуть этимъ повышенія цѣнъ на внутреннемъ рынкѣ.

Трудно констатируемой формой вывозныхъ премій является, затѣмъ, часто примѣняемый методъ поставокъ однимъ картелемъ другому по пониженнымъ цѣнамъ сырыхъ матеріаловъ, необходимыхъ для производства вывозимыхъ полуфабрикатовъ или готовыхъ издѣлій [1]).

Къ числу моментовъ, сильно затрудняющихъ опредѣленіе факта существованія и размѣровъ вывозныхъ премій синдикатовъ, необходимо затѣмъ прибавить еще то обстоятельство, что, какъ это было, между прочимъ, констатировано при производствѣ американской анкеты бывшимъ

[1]) Cp. Dönges, Die handelspolitische Bedeutung der Ausfuhrprämien, стр. 96.

президентомъ американскаго стального треста, м-ромъ Чарльзомъ Швабомъ, экспортныя цѣны не всегда и вездѣ одинаковы, а мѣняются въ зависимости отъ условій конкуренціи въ различныхъ странахъ [1]).

[1]) Ср. Trusts and Industrial Combinations, Report oı the Industrial Commission, Vol. XIII, стр. 464.

Въ виду всего этого два новѣйшихъ нѣмецкихъ изслѣдователя этого вопроса—Трешеръ и Гловацкій пытались даже установить въ данной области болѣе точную терминологію, отдѣливъ понятіе „*Ausfuhrprämie*" (вывозная премія) отъ „*Ausfuhrvergütung*" (экспортное вознагражденіе). По мнѣнію Гловацкаго, подъ „Ausfuhrvergütung" слѣдуетъ будто понимать только тѣ вознагражденія, которыя выдаются синдикатами экспортирующимъ потребителямъ ихъ продуктовъ, въ цѣляхъ вознаградить этихъ потребителей за то, что имъ приходится платить синдикату за свои сырые продукты болѣе высокія цѣны, чѣмъ тѣ, по которымъ данный синдикатъ продаетъ свои издѣлія заграничнымъ конкурентамъ. Подъ „Ausfuhrprämie" Гловацкій понимаетъ, наоборотъ, поддержку члена какого-нибудь синдиката *этимъ самымъ синдикатомъ*, въ цѣляхъ облегчить своимъ сочленамъ возможность конкуренціи на міровомъ рынкѣ и понизить ихъ потери отъ дешевыхъ заграничныхъ продажъ. Такимъ образомъ, если участникъ синдиката проволочныхъ штифтовъ будетъ получать поддержку при экспортѣ изъ средствъ синдиката *проволочныхъ штифтовъ*, то это будетъ „вывозной преміей" (Ausfuhrprämie); если же эта поддержка будетъ оказываться *другимъ* синдикатомъ (*угольнымъ* или *чугуннымъ*), то такое пособіе будетъ экспортнымъ вознагражденіемъ (Ausfuhrvergütung). Ausfuhrprämien имѣютъ, слѣдовательно, въ виду поддержку сочленовъ, Ausfuhrvergütungen, поддержку потребителей полуфабрикатовъ. Практическаго значенія такія разграниченія, понятно, имѣть не могутъ, такъ какъ для Россіи, какъ и для всякой другой страны, совершенно безразлично, бу-

Этимъ объясняется то обстоятельство, что брюссельской сахарной конвенціи 1898 г., имѣвшей, главнымъ образомъ, въ виду вывозныя преміи, выплачиваемыя государствомъ, поневолѣ пришлось, включить въ свое опредѣленіе понятія «*вывозной преміи*» слѣдующія категоріи [1]):

1) прямыя преміи, выплачиваемыя при экспортѣ;

2) прямыя преміи, выплачиваемыя въ цѣляхъ увеличенія производства вообще;

3) полный или частичный возвратъ внутренняго обложенія, поскольку дѣло касается вывозимыхъ товаровъ;

детъ ли производиться форсированіе экспорта при помощи поддержки того или иного синдиката.

Ср. Glowacki, Die Ausfuhrunterstützungspolitik der Kartelle, стр. 32 и слѣд.—Въ угольной и желѣзной промышленности 2-я категорія пособій (Ausfuhrvergütungen) выплачивается, по даннымъ того же автора (стр. 40), въ слѣдующей послѣдовательности:

во 1) Синдикатами, добывающими топливо (уголь и коксъ);

во 2) Синдикатами, добывающими руду и выдѣлывающими чугунъ при поддержкѣ синдикатовъ, добывающихъ топливо;

въ 3) Синдикатами, выдѣлывающими полупродуктъ, при поддержкѣ синдикатовъ 1-й и 2-й группы;

въ 4) Синдикатами, выдѣлывающими проволоку, при поддержкѣ 1-й, 2-й и 3-й группы;

въ 5) Синдикатами проволочныхъ штифтовъ при поддержкѣ 1-й, 2-й. 3-й и 4-й группы.

[1]) Ср. Dönges, Die handelspolitische Bedeutung der Ausfuhrprämien, стр. 40.

4) косвенныя выгоды, получаемыя предпринимателями въ томъ случаѣ, если при вывозѣ ими получается премія, превышающая дѣйствительную величину внутренняго обложенія; и, наконецъ,

5) всякаго рода выгоды, получаемыя отъ несоотвѣтствія между размѣрами ввозныхъ пошлинъ и размѣрами внутренняго обложенія.

Здѣсь имѣлась, такимъ образомъ, въ виду и вызываемая высокимъ уровнемъ цѣнъ на внутреннихъ рынкахъ возможность сбывать часть производства по низкимъ цѣнамъ за границу. При исчисленіи размѣровъ премій масштабомъ является при этомъ *разница между цѣнами на внутреннемъ и внѣшнемъ рынкѣ.*

Примѣненный съ такимъ успѣхомъ брюссельской конвенціей пріемъ можетъ быть легко перенесенъ и на форсированіе экспорта синдикатами, какъ это показалъ долголѣтній опытъ Канады. А именно, уже съ 1904 г. Канада рѣшила ввести такія дополнительныя пошлины на издѣлія, экспортъ которыхъ искусственно форфорсировался синдикатами [2]).

§ 6 новаго тарифнаго закона отъ 12 апрѣля 1907 г. предусматриваетъ при этомъ взиманіе при ввозѣ въ Канаду спеціальной *дополнительной* пошлины съ тѣхъ товаровъ, которые производятся и въ самой Канадѣ, когда ихъ экспортная или фактическая цѣна, при продажѣ канадскому

---

[2]) Относительно подробностей см. 1-е изданіе моей книги „Синдикаты и тресты и современная экономическая политика“, стр. 295 и слѣд.

импортеру ниже добросовѣстной (fair) рыночной цѣны того-же товара при одновременныхъ продажахъ для внутренняго потребленія въ странѣ экспорта.

Дополнительная пошлина должна исчисляться такимъ образомъ, что размѣръ ея долженъ соотвѣтствовать разницѣ между «добросовѣстной» рыночной цѣной при продажахъ для внутренняго потребленія въ странѣ экспорта и продажной цѣной тѣхъ же товаровъ при экспортѣ. Этой дополнительной пошлиной облагаются и товары, которые вообще таможенному обложенію не подлежатъ. Максимальный размѣръ такой дополнительной пошлины не можетъ, однако, превышать 15% съ цѣнности ввозимаго товара [1]).

---

[1]) Отъ дополнительнаго обложенія закономъ 1907 г. освобождались:

а) товары, съ которыхъ и безъ того взималась пошлина въ 50 и свыше 50% съ ихъ цѣнности;

b) товары, подлежащіе въ Канадѣ акцизному обложенію;

c) сахаръ, рафинированный въ Соед. Королевствѣ;

d) нѣкоторые сорта бичевы для земледѣльческихъ машинъ.

Кромѣ того, законъ 1907 г. предусматривалъ облегченія для товаровъ, ввозимыхъ по преференціальному тарифу для британскихъ издѣлій, разрѣшая, при подсчетѣ размѣровъ дополнительной пошлины, не принимать во вниманіе акцизнаго обложенія.

На основаніи болѣе позднихъ дополненій къ закону 1907 г. отъ обложенія дополнительной пошлиной были освобождены нѣкоторыя желѣзныя и стальныя издѣлія. Напримѣръ, предписаніемъ отъ 26 окт. 1911 г., желѣзныя и стальныя трубы діаметромъ меньше 4 дюймовъ, если

Такъ какъ эти постановленія можно было бы обойти, посылая иностранные товары прямо на комиссію, то законъ предоставилъ генералъ-губернатору Канады право на принятіе въ каждомъ отдѣльномъ случаѣ, или для опредѣленной категоріи случаевъ, ряда мѣръ по своему усмотрѣнію, въ цѣляхъ обложенія товаровъ, о которыхъ идетъ рѣчь, или какой-либо части послѣднихъ, такой же спеціальной пошлиной, какъ если бы до отправки имѣлъ мѣсто актъ продажи товара.

Для каждаго отдѣльнаго случая взиманія спеціальной пошлины не требуется какого-либо особаго разрѣшенія правительства. Наоборотъ, каждая таможня уполномачивается взимать дополнительную сумму, поскольку имѣются на-лицо данныя для заключенія о наличности въ данномъ случаѣ законныхъ предпосылокъ для такого рода дѣйствій; а именно: если цѣна, по которой товаръ проданъ въ Канаду, ниже его рыночной цѣны при продажахъ для внутренняго потребленія въ странѣ производства.

Таможенныя учрежденія довольно широко пользуются предоставленными имъ въ данномъ отношеніи полномочіями. Въ теченіе трехъ послѣдовавшихъ за вступленіемъ закона въ дѣйствіе отчетныхъ лѣтъ вышеуказанная дополнительная пошлина давала ежегодно фиску приблизительно 230.000 долларовъ, т.-е. около полумилліона руб.

разница между „добросовѣстной“ рыночной цѣной товара при продажахъ для внутренняго потребленія въ странѣ экспорта и его одновременной продажной цѣной при экспортѣ въ Канаду не превышала 5%.

Собранные мной, во время поѣздки въ Канаду лѣтомъ 1913 года, матеріалы показываютъ, что, несмотря на встрѣчавшіеся протесты, новое законодательство удалось провести въ жизнь значительно легче, чѣмъ этого ожидали даже наиболѣе равностные его сторонники.

Приведенные въ видѣ приложеній А и Б, таможенные формуляры (ср. стр. 61), заполняются безъ затрудненій, сильно упрощая работу таможеннаго вѣдомства.

Помимо достиженія своей основной цѣли — затрудненія форсированія дешеваго экспорта синдикатами, канадское законодательство оказалось очень выгоднымъ для страны еще и въ другомъ отношеніи.

Дѣло въ томъ, что, въ значительной степени подъ вліяніемъ этого затрудняющаго форсированіе синдикатами экспорта въ Канаду обстоятельства, рядъ американскихъ трестовъ сталъ открывать въ Канадѣ филіальныя отдѣленія своихъ предпріятій. Результатомъ этого законодательства оказался, такимъ образомъ, очень желательный для Канады усиленный приливъ иностранныхъ капиталовъ.

* * *

Резюмируя результаты предыдущаго изслѣдованія съ точки зрѣнія интересовъ Россіи, мы можетъ поэтому установить слѣдующія положенія:

1) за послѣдніе годы вывозныя преміи германскихъ синдикатовъ стали пріобрѣтать характеръ

почти постояннаго института, при чемъ и размѣръ ихъ былъ за послѣднiе годы *значительно выше*, чѣмъ въ то время, когда синдикаты стали ихъ впервые примѣнять;

2) Результатомъ выплаты вывозныхъ премiй синдикатами является сплошь и рядомъ сильное пониженiе цѣнъ на мiровомъ рынкѣ, что сильно затрудняетъ правильное развитiе русскаго экспорта, въ виду сравнительной слабости нашей промышленности; при этомъ, даже при переходѣ всего экспорта изъ рукъ отдѣльныхъ предпринимателей въ руки синдикатовъ, чего удалось добиться пока только *немногимъ* русскимъ картелямъ, положенiе Россiи наврядъ-ли существенно улучшится, такъ какъ къ такой же тактикѣ прибѣгаетъ и несравненно лучше организованная экспортирующая промышленность другихъ странъ;

3) Практикуемыя въ особенно широкихъ размѣрахъ, германскими синдикатами *частыя измѣненiя величины вывозныхъ премiй*, затрудняютъ для экспортирующей промышленности Россiи, въ виду невозможности точной калькуляцiи, сбытъ въ чужiя страны;

4) Вывозныя премiи германскихъ и иныхъ синдикатовъ усиливаютъ влiянiе одной изъ вреднѣйшихъ сторонъ высокаго протекцiонизма, искусственно форсируя развитiе опредѣленныхъ отраслей производства; вызываемая этимъ *гипертрофiя* производства ведетъ за собой искусственное форсированiе германскаго экспорта, что мѣ-

шаетъ правильному развитію соотвѣтствующихъ отраслей русской промышленности;

5) Вывозныя преміи германскихъ и иныхъ синдикатовъ, какъ и всякія другія ихъ мѣропріятія, способствующія дешевымъ продажамъ за-границу, отзываются очень невыгодно и въ томъ отношеніи, что ставятъ опредѣленныя отрасли русской промышленности въ болѣе невыгодныя условія, чѣмъ другія отрасли нашего народнаго хозяйства. Такимъ образомъ, имѣющія всѣ шансы на здоровое развитіе отрасли русской промышленности могутъ, благодаря этому, прійти въ упадокъ, тогда какъ другія, не пользующіяся благопріятными природными и соціальными условіями отрасли производства, будутъ искусccтвенно поощряться. Вывозныя преміи иностранныхъ синдикатовъ могутъ, слѣдовательно, оказать на народное хозяйство Россіи совершенно такое же вредное вліяніе, какое могло бы оказать слишкомъ одностороннее проведеніе *самой Россіей* принциповъ протекціонизма;

6) Быстрый ростъ значенія вывозныхъ премій германскихъ синдикатовъ, въ виду громаднаго значенія германскаго импорта въ Россію [1]), вы-

---

[1]) Со времени заключенія предпослѣдняго торговаго договора съ Германіей ввозъ изъ Германіи (или черезъ Германію) въ % всего ввоза въ Россію, по даннымъ русской статистики, исчислялся:

Годы.		Годы.	
1895/98	33%	1907/10	40%
1899/02	35%	1911/13	49%
1902/06	36%		

Ср. между прочимъ, мою брошюру: „Русско-Герм. Торг. Дог. и слѣдуетъ ли Россіи быть колоніей Германіи“.

зываетъ тѣмъ больше нареканій, что экономическая наука, въ лицѣ ея виднѣйшихъ представителей, давно уже осудила рекомендовавшуюся меркантилистами политику государственныхъ вывозныхъ премій, что и заставило правительства большинства культурныхъ странъ стремиться къ постепенной отмѣнѣ послѣднихъ. Выплата же вывозныхъ премій синдикатами возвращаетъ насъ къ тому же положенію вещей, которое создавалось политикой меркантилизма. Кромѣ того, вывозныя преміи синдикатовъ являются, если не формальнымъ, то несомнѣнно *фактическимъ обходомъ*, существующихъ тарифныхъ ставокъ [1]);

7) Вывозныя преміи германскихъ синдикатовъ затрудняютъ для Россіи заключеніе съ Германіей основанныхъ на далеко идущихъ уступкахъ долгосрочныхъ торговыхъ договоровъ, такъ какъ, въ виду своей экономической отсталости, Россіи необходимо обезопасить себя отъ наводненія германскими издѣліями, пользующимися при экспортѣ поддержкой вывозныхъ премій синдикатовъ;

8) Въ виду отсутствія въ Англіи [2]), Бельгіи, Голландіи, Даніи, Норвегіи и многихъ другихъ странахъ высокихъ покровительственныхъ пошлинъ и сравнительно слабаго развитія въ нихъ

---

[1]) Подробности относительно того, являются ли вывозныя преміи синдикатовъ фактическимъ обходомъ существующихъ торговыхъ договоровъ, приведены въ 13-ой главѣ I-го изданія моей книги: „Синдикаты и тресты и современная экономическая политика“.

[2]) Ср. 2-е изданіе моего курса Экономической Политики, стр. 111 и слѣд.

синдикатовъ, конкуренція этихъ странъ менѣе опасна для Россіи;

9) Германскіе синдикаты, пользуясь вывозными преміями, быстро вытѣсняютъ эти страны съ русскихъ рынковъ, что, въ концѣ-концовъ, должно повести за собой и паденіе нашего экспорта земледѣльческихъ продуктовъ въ эти страны, такъ какъ *длительное* развитіе экспорта малоцѣннаго сырья и полуфабрикатовъ, которые вывозитъ главнымъ образомъ Россія, мыслимо только *при дешевыхъ обратныхъ фрахтахъ*.

Россіи слѣдовало бы въ виду всего этого, послѣдовавъ примѣру Канады, поскорѣе ввести *дополнительныя* пошлины на издѣлія, экспортъ которыхъ форсируется особенно опасными для насъ въ этомъ отношеніи германскими синдикатами.

Внесеніе соотвѣтсвующихъ постановленій въ наши новые торговые договоры дастъ Россіи возможность достигнуть слѣдующихъ результатовъ:

1. Усиленія торговыхъ сношеній съ странами въ родѣ: Англіи, Бельгіи, Даніи, Голландіи, Норвегіи и т. д., синдикаты которыхъ не въ состояніи сильно форсировать экспортъ;

2. Усиленія нашего экспорта въ Англію, Бельгію, Данію, Голландію, Норвегію и т. д., вслѣдствіе удешевленія морскихъ фрахтовъ, которое должно явиться результатомъ усилившихся торговыхъ сношеній съ этими странами;

3. Ускоренія развитія нашего торговаго флота;

4. Эмансипаціи отъ быстро растущаго и очень опаснаго для насъ—въ случаѣ возникновенія какихъ-либо осложненій—чрезмѣрнаго преобладанія Германіи въ нашей внѣшней торговлѣ.

Само собою разумѣется, при этомъ, что, вводя такія дополнительныя пошлины, мы должны облагать ими *только* тѣ германскія издѣлія, безъ которыхъ мы легко можемъ обойтись, получая ихъ изъ другихъ странъ.

Приложенiе А.

Формуляръ подъ литерой M, заполненiе котораго требуется канадской таможней для товаровъ, запроданныхъ экспортеромъ въ Канаду до отправки ихъ пароходомъ.

Мѣсто и число..

Коносаментъ (чей ?)..

Куплено (кѣмъ ?)..изъ..

Отъ кого..изъ..

Отправляется (мѣсто погрузки) изъ..

черезъ..

Отмѣтки и числа на тюкахъ.	Количество и описанiе товаровъ.		Добросовѣстная (fair) рыночная цѣна при продажахъ для внутренняго потребленія въ моментъ погрузки.	Продажная цѣна покупателю въ Канадѣ.	
				За единицу вѣса.	Общая сумма.

Подпись продавца или агента..

На оборотѣ формуляра требуется удостовѣренiе слѣдующихъ фактовъ:

Я, нижеподписавшiйся, удостовѣряю:

1) что, я являюсь экспортеромъ (или совладѣльцемъ, управляющимъ, главнымъ уполномоченнымъ и т. д. экспортера) упомянутыхъ товаровъ;

2) что этотъ формуляръ заполненъ во всѣхъ отношенiяхъ правильно;

3) что этотъ формуляръ содержитъ правильныя и полныя указанiя цѣнъ, которыя заплачены или будутъ уплачены за перечисленные въ немъ товары, дѣйствительное количество этихъ товаровъ и всѣ расходы по нимъ;

4) что этотъ формуляръ обнаруживаетъ добросовѣстную (fair) рыночную цѣну указанныхъ товаровъ въ моментъ и на мѣстѣ непосредственнаго экспорта ихъ въ Канаду, если бы товары того же качества были проданы въ тѣхъ же количествахъ на главныхъ рынкахъ страны, экспортирующей ихъ въ Канаду; что цѣны эти указаны безъ всякихъ скидокъ за расчетъ наличными, какъ и безъ вычетовъ: возврата пошлинъ, вывозныхъ премій, налоговъ или акцизовъ, взимаемыхъ въ случаяхъ, когда товаръ идетъ для внутренняго потребленія, вывозныхъ пошлинъ или какихъ бы то ни было другихъ скидокъ;

5) что другого документа для указанныхъ въ данномъ документѣ товаровъ не вручено и не будетъ вручено никому;

6) что между указанными продавцомъ и покупателемъ или кѣмъ-нибудь по порученію кого-либо изъ нихъ не существуетъ и не будетъ заключено никакихъ сдѣлокъ или соглашеній относительно покупныхъ цѣнъ указанныхъ въ этомъ документѣ товаровъ въ смыслѣ измѣненія этихъ цѣнъ при помощи: вычетовъ, скидокъ, вознагражденій, компенсацій или какихъ бы то ни было иныхъ пріемовъ.

Мѣсто..................
Число.......... мѣсяцъ.......... годъ....................

Подпись.................................

Приложеніе Б.

Формуляръ подъ литерой N, заполненіе котораго требуется Канадской таможней для товаровъ, посылаемыхъ въ Канаду на комиссію безъ предварительной запродажи экспортеромъ.

Мѣсто и число..
Коносаментъ (чей ?)..
Посылается (кѣмъ ?).........................изъ..................................
Предназначается (кому ?)..................въ..
Отправляется (мѣсто погрузки) изъ..
черезъ..

Отмѣтки и числа на тюкахъ.	Количество и описаніе товаровъ.		Добросовѣстная (fair) рыночная цѣна при продажахъ для внутренняго потребленія въ моментъ погрузки.	
			за единицу вѣса.	Сумма.

Подпись владѣльца или агента ....

На оборотѣ формуляра требуется удостовѣреніе слѣдующихъ фактовъ (факты эти должны быть подтверждены: въ Англіи и британскихъ колоніяхъ передъ представителемъ таможеннаго вѣдомства, нотаріусомъ или инымъ лицомъ, могущимъ принимать присягу; въ другихъ странахъ—передъ британскимъ или инымъ консуломъ, передъ нотаріусомъ или инымъ оффиціальнымъ лицомъ, могущимъ принимать присягу):

1) я нижеподписавшійся ....
городъ .... страна ....
подъ присягой и правдиво заявляю: что я являюсь собственникомъ (или какъ участникъ фирмы [1]) совладѣльцемъ) товаровъ, посланныхъ въ Канаду на комиссію такому-то (фамилія получателя и мѣсто его жительства) и указанныхъ въ этомъ формулярѣ;

2) что въ этомъ формулярѣ сполна и правильно перечислены всѣ погруженные подъ этотъ документъ товары;

3) что указанные товары въ формулярѣ правильно описаны;

---

[1]) Дается названіе фирмы, если товаръ погруженъ фирмой или служащимъ, директоромъ или управляющимъ фирмы; если товаръ погруженъ корпораціей, дается названіе корпораціи.

4) что въ формулярѣ указаны и специфицированы точная цѣнность всѣхъ картоновъ, ящиковъ, корзинъ и всякихъ другихъ упаковокъ и всѣ расходы, необходимые для того, чтобы указанные товары могли быть погружены въ Канаду;

5) что ни одинъ изъ указанныхъ товаровъ не былъ проданъ указаннымъ выше собственникомъ или кѣмъ-либо по его порученію какому-нибудь лицу, фирмѣ или корпораціи въ Канадѣ;

6) что этотъ формуляръ содержитъ правильную и заслуживающую довѣрія оцѣнку указанныхъ товаровъ по ихъ добросовѣстной (fair) рыночной цѣнѣ при продажахъ для внутренняго потребленія на главныхъ рынкахъ страны, откуда они экспортируются въ Канаду; и что такая добросовѣстная (fair) рыночная цѣна является цѣной, по которой указанные товары свободно предлагаются для продажи въ такихъ же количествахъ и такого же качества мною или тамошними торговцами покупателямъ внутреннихъ рынковъ при дарованіи имъ обычнаго кредита, безъ всякихъ скидокъ за расплату наличными, какъ и безъ вычетовъ: возврата пошлинъ, вывозныхъ премій, налоговъ или акцизовъ, взимаемыхъ въ случаяхъ, когда товаръ идетъ для внутренняго потребленія, вывозныхъ пошлинъ или какихъ бы то ни было другихъ скидокъ;

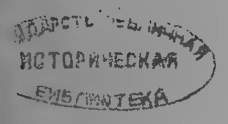
7) что въ случаѣ, если подлежащая обложенію пошлинами дѣйствительная цѣна какого-либо изъ товаровъ окажется иной чѣмъ цѣна, специфицированная въ этомъ формулярѣ, такая цѣна для обложенія указаннаго продукта пошлиной была опредѣлена и фиксирована мной по совѣсти на основаніи указаній таможеннаго закона;

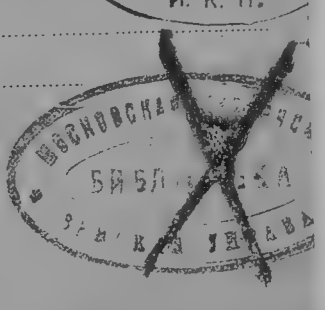
8) что никакого другого документа или счета для указанныхъ товаровъ не вручено и не будетъ вручено никому какъ мной, такъ и кѣмъ-либо по моему порученію.

Заявлено (гдѣ ?)..............................

Подпись..............................

Число.......... мѣсяцъ.......... годъ..........









ГОТОВЯТСЯ КЪ ПЕЧАТИ:

Выпускъ IX. К. Я. Пуринъ. Мелкій кредитъ въ Прибалтійскомъ краѣ. Часть I. Лифляндская губернія.
Выпускъ X. М. А. Комиссарова. Синдикатскія соглашенія въ русской нефтяной промышленности.
Выпускъ XI. Е. А. Олюнина. Портняжный промыселъ въ Москвѣ и Московской губ.
Выпускъ XII. В. А. Киселевъ. Электропромышленность въ ея прошломъ и настоящемъ.
Выпускъ XIII. С. Н. Бакулинъ. Запретительныя таможенныя ставки и торговые договоры.
Выпускъ XIV. Ковырковъ. Наша шерстяная промышленность въ ея прошломъ и настоящемъ.
Выпускъ XV. Н. И. Костровъ. Наша торговля съ Италіей.
Выпускъ XVI. В. К. Федоровскій. Наша торговля съ Франціей и Бельгіей.
Выпускъ XVII. Г. А. Радугинъ. Кооперація и ея развитіе въ Рязанской губ.
Выпускъ XVIII. С. Ф. Андріанова. Наша бумагопрядильная промышленность въ ея прошломъ и настоящемъ.
Выпускъ XIX. И. В. Мозжухинъ. Законодательство о землеустройствѣ и его воздѣйствіе на развитіе крестьянскаго хозяйства въ юго-восточной части Богородскаго уѣзда, Тульской губ.
Выпускъ XX. Л. М. Ковальская. Дороговизна жизни.

ТОГО ЖЕ АВТОРА:

Deutschlands Sodaindustrie in Vergangenheit und Gegenwart. Stuttgart 1895. Цѣна 2 марки 40 пф.
Berufsgliederung und Reichtum. Изданіе I. G. Cotta. Stuttgart 1897. Цѣна 4 марки.
Die vermeintlichen und die wirklichen Ursachen des Bevölkerungsstillstandes in Frankreich. München 1898. Цѣна 1 марка.
Deutschlands Zukunft im Lichte der agrarischen Beweisführung. Изданіе Piloti & Löhle. München 1898. Цѣна 40 пф.
Die Statistik und ihre Bedeutung für das moderne Gesellschaftsleben. Изданіе Piloti & Löhle. München 1899. Цѣна 50 пф.
Bevölkerungsprobleme und Berufsgliederung in Frankreich. Изданіе I. Guttentag'a. Берлинъ 1900. Цѣна 5 марокъ.

Die Gewerbefreiheit und ihre Licht-und Schattenseiten. Zürich 1901.

Проблемы населенія во Франціи. СПБ. 1903. Цѣна 2 р. 50 к.

Анкета о причинахъ упадка ввоза русской пшеницы въ Англію. С.-Петербургъ 1903 (разошлась).

Статистика и ея значеніе для современнаго общества. С.-Петербургъ 1904. Цѣна 25 к.

Синдикаты и тресты и современная экономическая политика. Москва 1907. Цѣна 3 р. 50 к. (разошлась).

Синдикаты и тресты и современная экономическая политика. 2-е испр. и знач. дополн. изд. Часть I. Москва 1912. Цѣна 2 р.

Русско-герм. торговый договоръ и задачи Россіи. Москва 1912 (разошлась).

Рецензія на книгу проф. М. И. Назаревскаго: „Очерки по исторіи и теоріи коллективно-капиталистическаго хозяйства“. Москва 1912. Цѣна 20 к.

Русско-германскій торговый договоръ и слѣдуетъ ли Россіи быть „колоніей“ Германіи. Москва 1913. Цѣна 60 к.

Экономическая политика. 2 ое исправленное и значительно дополненное изданіе. Часть I. 18 лекцій. Цѣна 1 р. 50 к.

Благопріятна ли русская дѣйствительность для образованія синдикатовъ и трестовъ. Москва 1913. Цѣна 50 к.

Подобаетъ ли профессору говорить умышленно неправду. Отвѣтъ г. М. И. Назаревскому. Москва 1913. Цѣна 20 к.

Синдикатъ Продуголь и кризисъ топлива. Москва 1913. Цѣна 25 коп.

Цѣна 60 коп.

ПРОДАЕТСЯ

во всѣхъ большихъ книжныхъ магазинахъ Москвы и Петербурга.

Т-во тип. А. И. МАМОНТОВА, Москва.

